"كيفن هوجان هو "بروس لى" التنمية الشخصية..."

بلير وارين، مؤلف كتاب *The Forbidden Keys to Persuasion*

168 ساعة فى الأسبوع

كيف تعيش حياتك بأسلوبك الخاص 7/24

كيفن هوجان

نظام بسيط لنسف حواجز التسويف وتحقيق أهدافك، وتحويل أحلامك إلى حقيقة واقعة



نظام بسيط لنسف حواجز التسويف، وتحقيق أهدافك،
وتحويل أحلامك إلى حقيقة واقعة

168
ساعة
في الأسبوع

كيف تعيش حياتك
بأسلوبك الخاص 24 / 7

كيفن هوجان

كن من تريد أن تكونه، وعش حيثما تريد أن تعيش،
وامتلك كل ما تستحقه في الحياة





للتعرف على فروعنا في
المملكة العربية السعودية - قطر - الكويت - الإمارات العربية المتحدة
نرجو زيارة موقعنا على الإنترنت **www.jarirbookstore.com**
للمزيد من المعلومات الرجاء مراسلتنا على: **jbpublications@jarirbookstore.com**

الطبعة الأولى ٢٠١١

المملكة العربية السعودية ص.ب. ٣١٩٦ الرياض ١١٤٧١ - تليفون ٩٦٦١٤٦٢٦٠٠٠+ - فاكس ٩٦٦١٤٦٥٦٣٦٣+

A Simple System to Blast Past Procrastination, Meet Your Goals and Make Your Dreams Come True

The 168 Hour Week

Living Life *Your Way* 24/7

Kevin Hogan

Be Who You Want to Be, Live Where You Want to Live, Have Everything You Deserve in Life



إشادات بهذا الكتاب

"هذا هو الكتاب *الحقيقى* الخاص بالعمل، والإنتاجية، والسعادة، والربح. فخلال أربع ساعات، سوف تكتشف إجابات تقودك إلى حياة كاملة من النجاح والإشباع" - - **جيفرى جيتومر، مؤلف كتاب *The Little Red Book of Selling*.**

"أحد أفضل الكتب العلمية التى كتبت عن الإنتاجية الشخصية" - - ***مارك جوينر، مؤلف كتاب Simpleology الذى تصدر قائمة أفضل الكتب مبيعا، ومنشئ موقع Construct Zero***

"إن ما قيل لك عن الأشياء التى تسبب النجاح عارٍ تماما من الصحة! ولهذا السبب يشرحُ كيفن هوجان لماذا لم تحصل على النتائج التى أردتها. والأكثر أهمية هو أنه يريك كيف تستخدم أحدث *الطفرات العلمية لكى تنجح فى حياتك*. احصل على هذا الكتاب كما لو أن نجاحك يعتمد عليه. لأنه يعتمد عليه بالفعل!".. ***ريتش شيفرين، المدير التنفيذى لشركة ستراتيجيك بروفيتس***

"انس وضع الأهداف وإدارة الوقت كما تعرفهما. إذا أردت أن تحدث تغييرًا حقيقيًا مربحًا فى حياتك الخاصة أو مجالك المهنى فى التو واللحظة، فاقرأ هذا الكتاب. فهو يحتوى على كنز من المعلومات المفيدة والاستراتيجيات القابلة للتطبيق والمبنية على أحدث ما توصلت إليه العلوم النفسية، والمفسرة بطريقة لا يجيدها سوى الدكتور هوجان. اقرأ هذا الكتاب الآن وغير حياتك نحو الأفضل...إلى الأبد!" -- ***ديف لاكانى، مؤلف كتاب How To Sell When Nobody's Buying وكتاب Power of an Hour:Business And life Mastery In One Hour A week***

"أنا لا أعرف شخصا يستطيع التواصل بمهارة عظيمة، وقوة، وعاطفة مثل كيفن هوجان. فى الواقع، بعد قراءة أحدث كتبه، صرت مقتنعا بأنه "بروس لى" التنمية الشخصية. فهذا الكتاب يشبه حلقة ربط بين فيلم الحركة وفنون القتال *Enter the Dragon* (دخول التنين) وكتاب التنمية الشخصية الشهير *Think and grow Rich* (فكر لكى تصبح غنيا). فهو كتاب شديد الصلة بالواقع، ومدعم بالأبحاث، ومليء بالاستراتيجيات والتكتيكات الفعالة، مما لا يعطيك خيارا سوى إنهاء قراءته والانطلاق بعدها وأنت مستعد، وراغب، وقادر على إحداث تغيير جذرى فى حياتك. وحتى فى

أوقات عدم اليقين التى نعيشها الآن، ما زال من الممكن أن نعيش حياتنا وفقاً لشروطنا الخاصة، فقط إذا امتلكنا العزيمة القوية والمعرفة الصحيحة. ألا تصدقنى؟ اقرأ هذا الكتاب وسوف تصدق كل كلمة قلتها لك" - - ***بلير وارين، منتجة برامج تليفزيونية***
www.blairwarren.com

"عذرا، لكن يجب ألاَّ تقرأ كتاب كيفن الأخير. إذا كنت لا تزال تخطط لكى تبرر لنفسك التسويف أو تحقيق أقل مما تستطيع...هل سيحدث لك تغيير عميق ودائم بعد قراءتك لكتاب آخر عن النجاح؟ كلا! هذا ليس مجرد "كتاب آخر". إنه كتاب لا يشبه أى كتاب آخر قرأته عن هذا الموضوع. فهو وجبة دسمة مليئة بالبيانات العلمية، والتشبيهات الفريدة، وروح الفكاهة، مما يجعله كتابا لا يقاوم. أنت لن تحتاج إلى أية أعذار بعد قراءتك لهذا الكتاب..." - - ***ايوا زاريميا، المدير التنفيذى لشركة ماستر اديوكاشنال، بولندا www.life-masters.com.pl***

"ما يفعله كيفن فى هذا الكتاب هو أنه يلتقط حزمة كبيرة من أعواد الديناميت ويدمر بها الموضوعات التقليدية لإدارة الوقت. كوضع الأهداف، ومخططات الوقت، وجداول الأعمال، والتسويف، وإسناد المهام لآخرين، إلخ. ويحولها إلى صخور مفتتة لكى يزيح التراب ويكتشف ما هو مهم بالفعل... *إذا لم يستطع ذلك الكتاب أن يشحن حياتك بالطاقة، ويركز أحلامك، ويسرع من إنجازاتك، فلن يفعلها أى شىء آخر*...هذا هو مرجع الإنجاز الخاص بالقرن الواحد والعشرين..."- - ***روب نورثروب، رئيس شركة أدفانست إكستروجن سلوشنز***

"معظم الكتب الخاصة بإدارة الوقت ووضع الأهداف تقول نفس الشىء. والمشكلة هى أن معظم ما يقولونه لا ينجح فى "العالم الواقعى". أما هذا الكتاب فهو مختلف. لقد أخذ كيفن هوجان كمية ضخمة من الأبحاث وقام بترشيحها وغربلتها، ثم حولها إلى نظام سهل التشغيل يستطيع أى شخص استخدامه لكى يتحكم فى حياته ويحقق أحلامه. وإذا وقع هذا الكتاب فى يد شخص قادر ومستعد لتطبيق ما يحتويه من معلومات، فإنه سيصبح كتابا فعالا ومفيرا للحياة". ***ستيف تشامبرز، رئيس مؤسسة سموس كامبانيز***

"لقد قام كيفن هوجان - المعروف عالميا بنشر الأبحاث العلمية فى كتيبات صغيرة الحجم، قابلة للتطبيق الفورى - بتأليف *المرجع الأساسى للإنتا*جية والخاص ببناء الحياة التى تريدها. إذا كنت قد سئمت من إضاعة وقتك، وإهدار طاقتك، وتبديد أحلامك بينما

الأيام والسنوات تمر مسرعة أمام عينيك، فتوقف... واقرأ هذا الكتاب. إن هوجان لا يدخر وسعا فى مساعدتك على أن "تستوعب" أنك المتحكم فى وقتك وحياتك، وهو يرشدك خلال عملية متدرجة الخطوات تصل بك إلى حرية أعظم وتمكين أكبر. كرّم نفسك اليوم بأن تستخدم هذا الكتاب فى اتخاذ إجراء يقودك إلى تجاه حياة أفضل - فأنت تستحق ذلك". - - *الدكتورة مولى مورتى، مؤسسة موقع BestlifeDesign.com ومؤلفة كتاب The 12 Factors of Business Success*

"هل هذا أفضل كتاب ألفه هوجان حتى الآن؟ لقد كتب هذا الكتاب من القلب وهو ملىء بالعاطفة، ومبنى على أبحاث علمية، ومكتوب بلغة بسيطة وقد نثرت الفكاهة بين جنباته. لقد صمم كيفن نظاما متدرجا سوف يساعدك على تغيير حياتك من خلال فهم التسويف، إدارة الوقت، وتحقيق الأهداف. إن كنت تريد أن تعرف ما إذا كنت قد قابلت (السيد مستمتع) أو (السيد ناقد) أو حتى (السيد فوضوى) حتى الآن فى حياتك، وإذا كنت تريد أن تعرف *كيف تخرج من (عجلة فأر التجارب) ،فأنت بحاجة لقراءة هذا الكتاب من الغلاف إلى الغلاف وأن تنفذ كل ما جاء فيه. لكن احذر، فهذا الكتاب بإمكانه أن يغير حياتك.. لقد كان هذا الكتاب متعة حقيقية فى قراءته. شكرا لك، كيفن هوجان من أجل تأليف هذا الكتاب ومن أجل ما شاركتنا إياه من معرفة" . -- لينا جورجيادس ، مصممة أزياء، المملكة المتحدة*

"هذا الكتاب عبارة عن مبادئ مثبتة ونصائح عملية، وقد كتب على يد مؤلف يكشف الصيغة المطلوبة للتحرر مما يعيقك عن الوصول إلى النجاح التام. يقدم هوجان المخطط المطلوب لتصميم خطط الحياة التى ترغبها ولتحديد وإزالة عوائق النجاح والأهم من ذلك كله كيف تعيش الحياة التى تستحقها. كتاب لابد للجميع أن يقرءوه".
-- اليوت هوب . المدير التنفيذى لمؤسسة بارامونت ليرنينج،ألبرتا، كندا، ومؤلف كتاب Selling : Powerful New Strategies for Sales Success

"إن كيفن هوجان لا يراك من خلال عينيه، ولكن من خلال عينيك أنت. وهو يساعدك على أن تصنع فارقا فى حياتك وأن تحقق أعظم أحلامك. ومع هذا الكتاب، سوف يكون الوقت بجانبك" -- *وين زين، بعثة المفوضية الأوربية، ومرشح لخوض الامتحانات التنافسية التى تعقدها الأمم المتحدة للمترجمين، بكين الصين*

"ما إن أمسكت بهذا الكتاب، لم أستطع أن أدعه من يدى. لقد ظللت طيلة يومى أقرؤه حتى انتهيت منه - وأنا فى غاية السرور لأننى قرأته. وكشخص يريد أن يحسن استغلال يومه على النحو الأمثل، ولأننى دائما أتساءل عن سبب إضاعتى لوقتى فى فعل أشياء يجب على ألا أفعلها، فإن هذا الكتاب كان منحة من الله. *إن كيفن يزيح الستار عن السبب الذى يجعلنا نكثر التسويف فى نشاطاتنا اليومية* ويكشف لماذا لسنا منتجين بالقدر الذى نعلم أننا قادرون على تحقيقه. إن أسلوبه البسيط يفتت كل شىء إلى أجزاء سهلة الفهم وذلك حتى تستطيع أن ترى أين يمكنك تطبيق ما تحتاج إليه لكى تكون منتجا، والأهم من ذلك، أن تكون ناجحا. وما تتعلمه فى هذا الكتاب لن يضعك على الطريق نحو النجاح المنتج فحسب، ولكنه سوف يغير الطريقة التى تنظم بها جدول أعمالك اليومية، ليس فقط لكى تكون ساعات عملك أكثر إنتاجية، ولكن لكى تكون الساعات التى لا تعمل فيها منتجة أيضا. هذا الكتاب لا غنى عن قراءته لأى شخص يريد التغلب على التسويف ويرغب فى رفع مستوى إنتاجيته لدرجات عظيمة. وهذا هو السبب الذى سيجعلنى اقرأه مرة أخرى"

-- ديفيد والش، المدير التنفيذى لموقع ProductLaunchConsultancy.com المملكة المتحدة

"تحفة أخرى من تأليف كيفن هوجان! أخيرا صدر كتاب يوفر أدلة تفضح خرافة "إدارة الوقت" ويقدم حلولا عملية تصلح للأشخاص المشغولين فى العالم الحقيقى للأعمال التجارية. إن كيفن يكشف عن نظام بسيط لتدمير عادات التسويف للأبد. اقرأ هذا الكتاب اليوم واكتسب ميزة تنافسية على ٩٣٪ من المسئولين التنفيذيين بالمؤسسات، بينما تستعيد السيطرة على حياتك!".

-- ديبورا مايسك، المدير التنفيذى لمجموعة RPMsuccess.com، وواضعة استراتيجيات إعلامية جديدة، ومؤلفة كتاب Secrets of Online Persuasion

"يكاد يكون كل ما قيل لك عن إدارة الوقت، والتحفيز، ووضع الأهداف خاطئًا تماما. استعد لبعض التغييرات الجذرية والخطط المباشرة التى ستساعد على زيادة الحركة والإنتاج فى حياتك المهنية والشخصية. لقد وضع كيفن كتاب تدريبات، سهل القراءة والاستخدام، عن كيفية الوصول إلى الحياة التى تعرف أنك قادر على الوصول إليها. والأمر عائد إليك فيما إذا كنت سترتفع بمستواك حتى تصبح ذلك الشخص الذى تعلم أنك تستطيع أن تكونه. سجل ملاحظات فى كتابك، وضع علامة حول الفقرات المهمة، ثم طبق ما تتعلمه فى الحال". ***-- سكوت إس. بيل، كبير الفنيين ومدرب المبيعات بشركة بيل برازرز، اتش. فى. إيه. سى. www.definedimpact.com***

" بإمكانك أن تبدأ فى التخلص من كتبك القديمة الخاصة بوضع الأهداف، لأن كيفن هوجان ألف دليلا شاملا لوضع الأهداف والتخلص من التسويف، لا يحوى سطرا واحدا من الهراء. إننى أتحداك أن تقرأ الفصل السادس والسابع دون أن تشعر بأنك قد تلقيت الصفعة التى تحتاج إليها لكى تستفيق وتبدأ فى التحرك الآن! هذا هو مخطط النجاح لبقية حياتك". ***مايكل دى واكر، المدير التنفيذى لموقع ZentiMental.com وعضو فريق الإنتاج لعرض Zumanity الذى عرض فى Cirque du Soleil***

"كتاب منشط للعقل، من الواضح أنه قد كتب بعاطفة شخصية؛ وهو ملىء بتكتيكات قيمة للنجاح فى الحياة. إننى بالفعل أعيش حياتى بـ "طريقتى الخاصة" وقد أحببت كل لحظة منها منذ أن اكتشفت كيف يمكننى أن (أفعل ما أريد وحسب!) ومع ذلك، ما زلت أعانى من التسويف، إدارة الوقت، الإحباط، وأحيانا تغيب عنى رؤيتى وأهدافى. لقد كانت استراتيجيات كيفن سهلة التطبيق، وخططه المحكمة لإدارة الوقت، هى ما أحتاج إليه لكى أرتقى إلى المستوى التالى فى تنمية ذاتى، ومضاعفة إنتاجيتى، والوصول إلى النجاح. لقد كان هذا الكتاب أداة إضافية مطلوبة بشدة فى صندوق أدوات حياتى، وهو يوفر قراءة ممتعة لأى شخص، ولكن الفائدة من قراءته تزداد بالنسبة لأولئك الذين يتمنون أن ينظموا وقتهم بطريقة أفضل، وأن يكتسبوا التحفيز المطلوب والوضوح اللازم للانطلاق فى رحلة الوصول إلى أهدافهم، وأن يعيشوا حياة أكثر إشباعا وسعادة لكونهم يعرفون شخصيتهم الحقيقية ويقدرونها حق قدرها. هناك الكثير من الكتب عن التنمية الذاتية، لكن هذا هو الكتاب الوحيد الذى قرأته ووجدت أنه قد كتب بأسلوب نقى غير متكلف. إننى أومن بأن كل الناس بحاجة إلى الاطلاع على هذا الكتاب المغير للحياة".
لورينا لاسى، عارضة أزياء عالمية www.laurenalacey.com

المحتويات

شكر وتقدير

أود أن أتوجه بالكثير من الشكر إلى: براين لينيهان، إليوت هوب، روب نورثروب، ستيف تشامبرز، سونيا لينزو، أبريل برازويل، داريل باس، كريج إيرنست، ديفيد باور، روندا بروكس، إيستر آميس، سابرينا بيترسون، يان فرنير، جون هو، بوب كاوفر، جون بيدوسكى، سكوت بيل.

والكثير من التقدير لكل من: كين أوينز، ليزا ماكليلان، جيل هارت، جينيفر باتاجلينو، مايكل ماتيسون، مارك راين، ديف لاكهانى، ريبيكا جوى، إيلسوم إلدردج، فيل هاملتون، فيل جريفز، تيرانس و جوليا واتس، آندريزيج باتكو، ديفن و راتشيل هاستيجز، سكوت و كارمين شولتر، بول و روزى شولتر، جى بى و ديب مايسك، تود برامسون، مولى مارتى، جارى ماى، لارى آدامز، بوب بيفيرلى، بلير وارين، مايكل شيبرد، كيت ماكيون، مايكل واكر، مارك هيندريكس، جورج فلين، كارل موريس، آل دانكن، إريك نولز، ستيوارت إيمرى، بيل هاريس، ديفيد جارفينكل، مايك مورجان، مارك فيكتور هانسن، لينا جورجيادس، ديفيد والش، إيلى فيليبس، إيوا زاريمبا، ولورينا لاسى.

كما أود أن أنحنى تقديرًا لكل من: جيفرى جيتومر، مارك جوينر، ريتش شيفرن و جاى إبراهام.

وأود أن أتوجه بشكر خاص لـ كاتى هوجان، على تعديلاتها الدقيقة، وتحريرها لمسودة هذا الكتاب مرة بعد مرة وعلى كل شىء آخر قامت به.

ولعشرات الأشخاص الرائعين الذين أهملت ذكرهم هنا، لا تيأسوا واضغطوا علىّ حتى تتأكدوا من أننى سأذكر أسماءكم فى كتابى الذى سيصدر فى الربيع القادم! إننى أقدركم جميعا! ولقراء عمود *Coffee with Kevin Hogan* . أنتم الأفضل.

أى خطأ فى هذا الكتاب أنا المسئول عنه.

تصدير بقلم مارك جوينر

من غير المعتاد أن تؤلف الكتب التى تتحدث عن الإنتاجية الشخصية بواسطة أشخاص لديهم معرفة علمية أصيلة بالطريقة التى يعمل بها العقل البشرى.

ومن النادر أن تجد تلك الكتب مكتوبة بطريقة تجعلك قادرًا على فهمها بسهولة وتطبيق ما جاء فيها فى الحال.

لكن الكتاب الذى بين يديك تنطبق عليه كلتا الصفتين، وإننى لقادر على أن أعد على أصابع اليد الواحدة كل الكتب التى تنطبق عليها هاتان الصفتان فى العالم بأسره. ومن بين تلك الكتب، سوف تجد أن هذا الكتاب هو الأكثر توخيًا للدقة العلمية. ولأننى صديق شخصى مقرب من كيفن هوجان، فمن السهل أن أنسى أحيانا أنه واحد من أكثر العلماء الأحياء إنجازا فى مجال علم النفس، لكن تواضعه الشديد يمنعه من أن يصف نفسه بهذا الوصف.

وأنتم أيضا سوف تنسون هذه الحقيقة بينما تقرؤون هذا الكتاب؛ فهو كتاب سهل القراءة والفهم لدرجة أنكم ستنسون أن كاتبه هو أحد أعظم العقول البشرية التى تعيش بيننا. وإننى أعنى ذلك بكل ما تحمله الكلمة من معنى.

إن الكتابة العظيمة لا تلفت الانتباه إلى نفسها لكى تبهركم بالمعرفة التى يمتلكها المؤلف. وبدلا من ذلك فهى تفعل شيئًا أكثر أهمية: إنها تخرج العظمة الحبيسة بداخلكم والتى كانت تنتظر الخروج طوال حياتكم.

هذا الكتاب ينتمى لهذه النوعية من الكتب، ولهذا فإننى لن أضيع من وقتكم دقيقة أخرى فى قراءة هذا التصدير؛ فمن الأفضل أن يُستخدم هذا الوقت فى البدء فى قراءة الكتاب. إذن، دعونا نفعل ذلك الآن...

مارك جوينر

مقدمة

هل يمكنك حقًا أن تعيش حياتك بطريقتك الخاصة؟

هل من الممكن أن تنال كل شيء تريده فى الحياة؟

إن عبارة "كل شيء" هى فى الواقع عبارة كبيرة للغاية.

لكن ضمن حدود معينة ومتغيرات محددة، يمكنك أن تحظى تقريبًا بكل شيء تريده فى الحياة. وإننى أود أن أريك ***كيف تكون حيثما تريد أن تكون فى حياتك.***

إذن ما الذى ستتعلمه من هذا الكتاب؟

سوف تتعلم أنك إذا استطعت أن تكون "جادًا وواقعيًا" بشأن الحياة التى تحلم بها وترغب فيها، فبإمكانك أن تنالها.

... لقد كانت واحدة من تلك المحادثات التى عادة ما تدور بين صديقين حتى قال صديقى "ريتشارد برودى": - وهو واحد من أكثر الأشخاص الموجودين على ظهر هذا الكوكب عبقرية، والرجل الذى "ابتكر" برنامج ميكروسوفت وورد، ولاحقا مؤلف كتاب ***Virus of the Mind***: "أتدرى، أنت أكثر الأشخاص الذين قابلتهم فى حياتى إنتاجية"، وهو الرجل الذى عمل مع أكثر الشركات إنتاجية فى وقت نشأتها... وهى فترة من أكثر فتراتها إنتاجية. إن "ريتشارد" لا ينطق بالكلام عبثًا، فهو يفكر فى كل ما ينطق به، وهو يتميز بدقة فكرية ما زلت أحسده عليها حتى يومنا هذا. أنا لا أدرى إن كان محقًا فيما قاله عنى، لكن واحدًا من السؤالين أو الثلاثة التى يطرحها الناس علىَّ دائما هو: "كيف تنجز كل هذه الأشياء؟".

ولكى تعيش حياتك بطريقتك الخاصة. سوف تكتشف أن عليك أن تتحرر مما يعيقك عن التقدم، وسوف تستطيع فعل ذلك من خلال اتباع الخطوات البسيطة التى توصلك إلى:

أ) **التقليل من التسويف**

ب) **زيادة الإنتاجية باستخدام نظام ناجح لتخطيط الوقت**

ج) **إدخال أشخاص مهمين إلى حياتك**

د) **معرفة من تكون... واكتشاف أين تريد أن تكون**

هذا الكتاب هو "صيغة" لامتلاك ما تريده طوال أيام وساعات أسبوعك الممتد لـ ١٦٨ ساعة.

إنه وصفة لعيش حياتك بطريقتك الخاصة.

وهو وصفة للحصول على كل شيء؛ ولكى تكون كل ما تريد أن تكونه.

وهو وصفة لكى تحظى بحياة ذات معنى.

وفى النهاية، فقد صممت هذه المنهجية البسيطة من خلال دراسة جبال من الأبحاث المعقدة عن تحقيق الأهداف، وتحسين الإنتاجية، والتغلب على التسويف.

لقد قمت بالبحث من أجلك، وذلك لأننا إن لم نستفد من علم الإنجاز، فسوف نحصر أنفسنا داخل أفكار كل مرشد ورؤيته لما هو ناجح وما هو غير ذلك.

إن هذا الكتاب يختلف عن أى كتاب آخر قرأته.

ولعلك قد اكتشفت بنفسك أن هناك مشكلات متعددة بالكتب الشهيرة المختصة بوضع الأهداف، والتخطيط للوقت، وكتب علم النفس الشهيرة المشابهة. معظم هذه الكتب قد ألفت بنية حسنة للغاية، والكثير منها يحوى أفكارًا جليلة وجديرة بالإعجاب، لكنها للأسف غير ناجحة فى العالم الواقعى.

والمشكلة التى تعانى منها تقريبا كل الأعمال الأخرى التى تنتمى لنوعية "حقق أحلامك" هى أنها كتب ألفها أشخاص لا يفهمون كيف يفكر الناس وما يريدون بالفعل أن يفعلوه فى حياتهم. إنهم بصدق يؤمنون بأنك إذا فعلت ما يفعله الآخرون ممن يحظون بحياة عظيمة، فإنك ستحصل على نفس النتائج. لكن الأمور ببساطة لا تسير على هذا النحو.

لقد وضعت هذا "النظام" من أجل الأشخاص الذين يريدون أن يعيشوا حياتهم وفقا لشروطهم الخاصة والذين لا يرغبون فى أن يظلوا "حبيسى" وضعهم الراهن. لقد وضعت هذا النظام من أجل الأشخاص الذين يدركون أن استخدام إستراتيجية شخص آخر هو آخر ما يضمن نجاح أى شىء.

مثال: إن لاعبى الجولف العظماء سوف يخبرون من يسألهم عن سر انتصاراتهم بأنهم، على سبيل المثال، تخيلوا النجاح كجزء كبير من لعبتهم. وبينما تحاور لاعب الجولف الفائز بالبطولة، سوف يخبرك عن أشياء أخرى فعلها للفوز. وما سيحدث هو أنك ستنطلق وتفعل نفس الأشياء التى أخبرك بها ولكنك لن تفوز.

لماذا؟

لأن بقية اللاعبين المشتركين فى البطولة قاموا بنفس الطقوس، ونفس عملية التخيل. فاللاعبون الذين "خسروا" قاموا بنفس الأشياء التى قام بها اللاعبون "الفائزون".

إن "المحاكاة" مفهوم مهم للغاية. فأنت تظن أنك إذا ما اكتشفت ما يفعله شخص آخر وقمت بفعله بنفس الطريقة، فسوف تحصل على نفس النتائج.

يبدو الأمر بديهيًا للغاية!

ولكن الأمور لا تسير على هذا النحو فى الحياة الواقعية، لأن المحاكاة تتعلق بما فعله شخص آخر، وما يؤمن به، وما يفكر فيه، والأفعال المتتالية التى يقوم بها. والحقيقة هى أنك إذا تعرضت لسياق مختلف أو بيئة مختلفة أو كان لك تاريخ شخصى مختلف أو زوجة مختلفة أو سيارة مختلفة أو رئيس مختلف أو حتى استاد رياضى مختلف...فسوف تفشل المحاكاة تماما. هذا الكلام لا يعنى أن نتوقف عن سؤال أصحاب الإنجازات عما فعلوه وكيف فعلوه. ولكن المقصود هو ألا تسقط فى ذلك الشرك الذى وقع فيه أحد الكتاب فى كتابه الذى ألفه عن الشركات التى كانت فى قمة النجاح فى حقبتى الثمانينات والتسعينات. لقد بذل الكاتب جهدا كبيرا فى جمع كمية ضخمة من البيانات وعقد المئات من المقابلات، تقريبا من كل الشركات التى كانت فى قمة

نجاحها خلال العشرين عاما التى كان يقوم بتحليلها. وقد أصبح الكتاب مرجعا لا غنى عنه فى ملايين المكتبات.

للأسف، لم تكن المعلومات التى قام بجمعها هى المعلومات الضرورية لتحديد عظمة أو نجاح تلك الشركات. فخلال العقود التالية من نشر الكتاب، لم تعد الشركات التى كانت قمة فى النجاح والتألق سوى شركات عاذية فى مستوى تطورها أو قيمة أسهمها.

ولكى نعطى الكاتب حقه، فقد قام بنشر كتاب لاحق استفاد فيه كثيرًا من الأخطاء التى وقع فيها فى الكتاب الأول.

ولكن اكتشاف أن الدروس المستفادة بشكل مباشر أو المستقاة من الملاحظات المذكورة فى الكتاب لم تستند إلى العوامل الحقيقية المسببة للعظمة كان أمرًا صادمًا. إذ إن هذه الدروس كانت عميقة بالفعل.

إذا قرأت الكتاب فستجد أن المعلومات الموجودة به مترابطة ومنطقية. إننى أتصفحه الآن، ومن الصعب أن أصدق أن الاستنتاجات التى بنيت عليها أسباب عظمة الأشخاص والشركات، هى على أفضل الأحوال غير مكتملة، أو خاطئة فى أسوأ الأحوال. لكن الأمر يصير مفهوما ومنطقيًّا عندما أقرأ الكتاب مسترجعا ما فعله بالملايين من أصحاب المشروعات الصغيرة والكبيرة.

فعندما ننظر إلى الوراء، سنجد أن الدروس الحقيقية تختلف تماما عن تلك التى أشار إليها الكتاب فى الأصل. ففى الحياة الواقعية نحن نعرف أن...

١) ما وصل بك إلى أن تصبح رقم واحد، **لن** يبقيك هناك.
٢) يجب أن **تتطور**.
٣) لا يجب أن تسترخى تماما لأن **التغيير** قادم لا محالة.
٤) ما **آمنت** بأنه قد أوصلك إلى أن تصبح رقم واحد ربما لا يكون السبب الحقيقى على الإطلاق.
٥) هناك الكثير من الأمور **العشوائية** فى الحياة وهى تحدث لى ولك.

٦) يمكنك أن تنتشل نفسك من حالة الخمول فى أى لحظة **وتحقق العظمة** فى حياتك.

٧) **فهم** الفشل أكثر أهمية من إحراز النجاح.

٨) **الفشل** طويل المدى أمر مألوف للطبيعة البشرية.

٩) إذا استخدمت **إستراتيجيات** مصممة لـ "**الهرب من" الفشل**، فسوف تحقق النجاح.

١٠) الوضع الراهن هو الحالة الذهنية التى ترغبها، لكن العالم من حولك **يتطلب** منك أن تتغير.

والأمر المثير للاهتمام هو أن علماء الاجتماع والأكاديميين قد تبينوا هذه الأمور منذ سنوات طويلة ماضية.

فالباحثون قد قرروا أن البشر فاشلون للغاية فى تحليل أنفسهم. فالناس لا يعرفون لماذا فعلوا ما فعلوه، ولا ما سيفعلونه لاحقا. **إن الناس ليس لديهم إلا فكرة بسيطة عن أين سيكونون - فيما يتعلق بحياتهم - خلال السنوات الخمس المقبلة.**

على سبيل المثال، ليس هناك ما هو أكثر أهمية للإنجاز من البيئة والسياق. خذ طفلاً من أحد الفصول الدراسية وضعه فى فصل آخر مختلف تماما، وسوف يختلف أداؤه بالتأكيد.

أتريد مثالاً محددًا؟ أخرج الطالبات من فصل دراسى مشترك مع الطلاب، وسوف تجد أن مستوى الطالبات فى مادة الرياضيات سوى يتحسن تحسنا ملحوظا.

أتريد مثالا آخر؟ اجلب بعض "الموظفين السود" إلى اجتماع لوضع إستراتيجية العمل يمتلئ بـ "الموظفين البيض"، وستجد أن مجموعة الموظفين المشتركين فى الاجتماع سوف يتوصلون إلى قرارات أفضل.

نقطة أساسية : الأشياء التى يؤمن الناس عادة بأنها تحقق الإنجاز تكاد تكون دائما غير مهمة.

هناك آلاف من الدراسات التى عكفت على الغوص فى بحارها لكى أشكل نظرة شاملة للسلوك الإنسانى مبنية على الملاحظة وليس على الآراء الشخصية لرجل دين، أو مدير، أو مندوب مبيعات، أو ربة منزل، أو حتى آرائى الشخصية.

عندما تكتشف أن النجاح لا يتسبب فيه عوامل محددة، فإنك بحاجة إلى التأكد من أنك ستخبر بقية الناس فى هذا العالم بهذا، لأن الكثيرين من الناس سوف يقولون: "آه، هذا هو ما يجعل فورد رجلا عظيما! رائع، سوف نفعل ذلك أيضا!". لكن هذا الأمر لم يجعل "فورد" رجلا عظيما. وإنما بدت الأمور على هذا النحو، دون أن تكون هناك دراسات علمية كاملة وتحليلات إحصائية حقيقية. وعندما تنطلق للبحث عن شىء محدد، فإنك عادة ما تجده.

مثال: يؤمن الناس بعقلانية بأن القيادة مهمة لأى شركة. نعم، يمكنها أن تكون كذلك. لكنك إذا نظرت إلى الأمور نظرة موضوعية، فستجد أن بعضا من أكثر الناس فسادا قد ساعدوا على بناء بعض من أكثر الشركات نجاحا (يحدد النجاح فى هذه الحالة بناء على حجم حصة الشركة من السوق أو استمرار ارتفاع أسهم الشركة).

الشخصية مهمة بالنسبة لى، لكنها فى معظم الشركات لا تمثل أهمية تذكر بالنسبة للأرباح.

القيادة مهمة بالنسبة لى، ولكن شخصية الرئيس بالنسبة لمعظم الشركات - وليس كلها - لا تحدث فارقًا كبيرا فى نجاح الشركة على المدى الطويل.

الأمانة مهمة بالنسبة لى، لكن... أظنك فهمت الفكرة.

ماذا لو أن الأشخاص الذين "يحاكون" الشركات الناجحة والأشخاص الناجحين تلقوا الإجابات الحقيقية عن أسئلة: "إذن ما الذى فعلته؟" و "كيف تعاملت مع هذا الأمر؟" و "ما الذى فعلته بعد ذلك تحديدا؟!".

سوف تكون الإجابة مشابهة لاعترافات أدلى بها بطل رياضى حطم كل الأرقام القياسية فى لعبة البيسبول، حيث قال: "لقد تعاطيت المنشطات".

إن الإجابات الحقيقية، الإجابات الصادقة والأمينة والدقيقة، هى تلك التى لا نريد عادة أن نسمعها.

إن المدراء التنفيذيين لا يخبرونك بأنهم قد فشلوا فى تمويل خطط التقاعد الخاصة بموظفى شركاتهم، أو أنهم قد وضعوا تصورات خطط التقاعد على أرباح سوقية لم تحققها الشركة مطلقا فى الماضى. والحكومة لا تخبرك بأنها قد وضعت خطط الضمان الاجتماعى تحديدا بنفس الطريقة التى وضع بها "بيرنى مادوف" خطة الاحتيال الاستثمارى المعروفة باسم "خدعة بونزى" والتى تمكن من خلالها من سرقة بلايين الدولارات من المستثمرين.

إن جزءًا من غرابة هذا الكتاب يرجع إلى أنه مبنى على افتراض أن **الأشخاص الذين يحققون العظمة يشوبهم النقص مثل بقية الناس،** وأن ما أخبركم به الأثرياء والناجحون عن سبب نجاحهم...كان...خاطئا. لقد أخفوا الواقع ورسموه بالطريقة التى تريدون أن تسمعوها. أو لعلهم فكروا فى أنهم قد حظوا بالحياة التى عاشوها لأنهم كانوا "مباركين"، أو لسبب آخر لم يعلم به أحد.

أنت لن تجد هذا الكلام فى هذا الكتاب.

هذا الكتاب كتاب ثورى لأن لدى أجندة محددة. **لقد قررت أن أكون أول شخص يخبركم بالحقيقة عن تخطيط الوقت، وإدارة الوقت، ووضع الأهداف، والتسويف، والإنجاز.**

لكن لا تظن أن كل شىء بهذا الكتاب سوف يختلف عما قرأته فى الماضى. فهذا لن يحدث. إنك ببساطة سترى الأشياء التى ستنجح معك، والأمور المهمة بالفعل.

ومع أن الشخصية، والأمانة، والقيادة الحكيمة لا ترتبط بالنجاح القائم على حجم رأس المال أو أسعار الأسهم، فإننى أفضل أن تكتسب سمات الصلاح وليس الفساد.

إن ذلك كفيل بأن يجعل العالم مكانا أفضل، وهو يعنى الكثير بالنسبة لى كشخص. حتى وإن بدا كلامى هذا جنونيًا.

بعد أن فرغنا من ذلك، دعنى أخبرك بأنك لن تجد أى نوع من الهراء فى هذا الكتاب. فعندما أخبرك بأنه من بين الأمور التى تحفزنى الرغبة فى الجنس، على سبيل المثال، فلا حاجة بك إلى الشهيق والتظاهر بأننى قد قلت شيئا مفاجئا. إننى أعدك بأنه كلما كنت دقيقا فى رسم صورتك لنفسك، كان من المرجح أكثر أن تنال ما تريد فى الحياة. وبإمكانك دائما أن تكون صريحا معى. دائما.

ومع ذلك فسوف تصاب بالدهشة والارتياع من وقت لآخر بينما تقلب صفحات هذا الكتاب. وسوف تكتشف أنه فى ***بعض الأحيان*** يكون المنطق البديهى ليس بديهيًا على الإطلاق. وسوف تكتشف أيضا أن بعض المبادئ المستقاة من الحكمة التقليدية ***تنجح بالفعل*** فى الحياة الواقعية، وسوف تكتشف أن البعض الآخر لا ينجح.

أنا لن أعطيك مطلقا بعض كلمات التشجيع المزيفة؛ فالمدربون المحترفون لا يخدعون لاعبيهم. إنهم يعرفون لاعبيهم حق المعرفة، ويضعون الخطط الأساسية، وخططا أخرى للطوارئ، ويتأكدون من وجود لاعبين بدلاء يجلسون على مقاعد الاحتياط مستعدين للنزول إلى أرض الملعب. إن الفريق الذى يمتلك أفضل مجموعة من اللاعبين سوف يفوز أكثر مما يخسر، ولكن إذا تساوى لاعبو فريقين من ناحية الأداء، فإن الفريق الذى يمتلك خطة لعب وخطة طوارئ أفضل سوف يفوز.

وأخيرا، من آن لآخر سوف أذكر برنامجا أو حدثا تفاعليًا قمت بتطويره وأظن أنه سيكون من المفيد بالنسبة لك أن تعلم شأنه. لا توجد أرقام اتصال مجانية فى هذا الكتاب، ولكن البرامج التى ذكرتها قد تم ذكرها لأن هناك اتساعًا وعمقًا فى بعض النواحى المحددة التى تتعمق كثيرا بحيث لا يمكن تغطيتها فى كتاب لا يزيد عدد صفحاته على ٣٠٠ صفحة. فهناك بعض الأشياء التى لا يمكنك "اكتسابها بمجرد القراءة عنها".

مقدمة

لقد انتقيت هذا الكتاب لأنك تريد أن تقوم بواحد من الأشياء القليلة التى يرغب كل إنسان بالفعل فى القيام بها. أنت تريد أن تعيش الحياة التى تريدها.

واليوم، سوف تبدأ فى ذلك.

الفصل الأول

اختيار أسلوب حياة حقيقى

يبدو الأمر بسيطا للغاية، أليس كذلك؟

هذا ما تظنه...

تعتقد أنك إذا قررت ما تريده بالفعل فى الحياة، فسوف تختار أن تفعل ذلك بدلا من القيام ببعض الأشياء الأخرى التى تفعلها الآن.

فى الواقع، بينما تفكر فى الأشياء التى تريدها فى الحياة، يجب أن تكون أكثر تحمسا وتفاؤلا بشأن حياتك.

وقد تفكر فى أن الحصول على تلك الأشياء التى تريدها بالفعل قد يحتاج إلى بذل بعض الجهد ولكنه ليس بالأمر الصعب، وحتى لو كان صعبا فإنك لا تزال مصرًّا على المحاولة لأنك بالفعل تريد هذا النوع الآخر من الحياة.

وهكذا يبدو تحديد الوقت المطلوب لتحقيق كل هذه الأهداف أمرا منطقيًّا. وإذا قمت كل يوم بالقليل من الأعمال البسيطة المؤدية إلى الحياة التى تحلم بها أو الأشياء التى ترغبها، فلابد من أنك فى النهاية ستصل إلى "وجهتك".

سوف تضع أهدافا من أجل الأشياء التى تريدها، أو الحياة التى تريد أن تعيشها.

وسوف تتوقف عن التسويف لأن هناك أشياء "تحفزك".

وسوف تصبح أكثر إنتاجية لأنك تستمتع بفعل الأشياء المطلوبة من أجل الوصول إلى أحلامك.

وسوف تجد أنه من السهل عليك إدارة وقتك، والالتزام بالمهام المطلوبة، وأن تكون قادرا على تنحية المقاطعات اليومية التى تضعها الحياة فى طريقك لأن هناك خيارات تقوم بها، وهذه الخيارات مصدرها الوحيد هو مخيلتك، وأفكارك ورغباتك، واهتماماتك. فلا أحد يخبرك إلى أين تذهب أو ماذا تفعل، أو كيف تفعله.

يبدو الأمر منطقيًا بالفعل.

وهكذا تخرج لشراء أجندة تخطيط مواعيد وتبدأ فى تنظيم حياتك وملء كل الفترات الزمنية فى يومك، بحيث تعرف ما الذى ستفعله فى كل يوم من أيام الأسبوع.

وسوف تخصص وقتا للعمل على الوصول إلى الحياة التى تريد تحقيقها، أو حتى باتجاه إنشاء مشروعك الخاص بدلا من الاكتفاء بالعمل كترس من تروس ماكينة يمتلكها شخص آخر.

من المفترض إذن أن تنجح خطتك هذه.

لكنها للأسف لا تنجح.

لقد قمت بكل الأشياء "المنطقية" ولكنها لم تنجح.

نقطة أساسية : السبب الأكبر وراء عدم شعورنا بالحاجة الى تغيير حياتنا، واختيار طريقة أفضل للعيش، هو أننا لا ندرك مفهوم الوقت، وبالأخص وقت حياتنا.

ما الذى أدى لفشل إستراتيجية إدارة الوقت التقليدية؟

لقد أصبحت أكثر انغماسا فى الحياة، ولأنك لا تستطيع أن تترك عملك فى التو واللحظة، ***فقد أزلت من أجندة تخطيط وقتك كل الأمور التى حلمت بها، وأردتها، ورغبت فيها، وقررت أن تحافظ على الأمور كما هى الآن.*** إن الحياة بالتأكيد مربكة ولن تجعلها أكثر إرباكا بقيامك بالمزيد من الأمور.

وبعد ذلك اقتنعت أن كونك متشبعا بالمهام قد جعلك غير سعيد، وقررت أنك سعيد بما يكفى فى وضعك الحالى. **إن الناس يعتقدون أن أهم وقت على الإطلاق هو الآن.**

وأحيانا يكون هذا الاعتقاد صحيحا بالتأكيد. ومن السهل أن تجادل بأن "الآن" أكثر أهمية من الماضى. فالماضى، على كل حال قد انتهى، وصار مجرد تاريخ، وانتهى أمره تماما. قد تعاد كتابته، لكن لن يعاد تمثيله مجددا، سوى

فى مخيلتك فقط. وقد تجادل بأن التركيز على الماضى هو إهدار....للوقت.

وبإمكانك أن تجادل. بسبب قصر الحياة، وهى قصيرة بالفعل. أن كل ما سيحدث فى الغد هو ملك للغد، وأن "الغد سوف يتكفل بنفسه". لقد سمعت هذه المقولة، وأنت سمعتها أيضا.

كل ما يهم هو هذا اليوم، وهذه اللحظة. **عش الآن** لأنك قد لا تكون موجودا بالغد.

أتدرى؟

كل المذكور بالأعلى غالبا ما يكون حقيقيًّا وعادة ما يكون صحيحا.

ولهذا يقرر الناس أنهم سيستمتعون اليوم. ويسترخون اليوم. ويكونون أقل إرهاقا اليوم، ويبحرون بالقوارب اليوم. ويذهبون إلى الحفلات اليوم. وينطلقون للتسكع من أصدقائهم اليوم...و...أظن الفكرة وصلتك.

وعلى كل حال، فقد اتفقنا جميعا على أن فكرة العيش فى اللحظة الحالية منطقية.

إنك لست بحاجة إلى شراء أجندة تخطيط يومية - بغض النظر عن كونها مفيدة أم لا - إذا كنت تعيش حياتك لحظة بلحظة. فالحياة سوف تأتى إليك. وسوف تقابلها عندما تصل إليك.

وهكذا تعيش فى حالة من الارتياح والاسترخاء. بل إن قراءة ما كتبته بالأعلى يجعلنى فى الواقع أشعر بالارتياح والهدوء، وأحس أن جسدى، بشكل ما، ينتقل من حالة الضغوط ويتجه إلى السكينة. فما الخطأ الذى قد يكمن فى ذلك؟

نقطة أساسية : لكى تحيا الحياة التى تريدها، فأنت بحاجة لرؤية الحياة كما هى بالفعل.

الحقائق المخفية بعناية للحياة الحقيقية

إذا كنت تعيش بمفردك، وليس لديك مشكلة مع المساكن الانتقالية، ومستعدًا للعيش فى أحياء سكنية شديدة المخاطر، وليس لديك شريك حياة، ولا وظيفة، ولا ممتلكات...إذا كانت صحتك مثالية وسوف تظل مثالية، إذا كنت مستعدًا لترك أولادك أو عدم إنجابهم من الأساس، إذا كنت مستعدًا للمراهنة على أن الحكومة سوف تبقيك فى أمن وأمان ومحل رعاية... إذن بإمكانك أن تعطى الاستراتيجيات التقليدية الطامحة إلى إدارة الوقت فرصة قبل أن تتزوج وتؤسس عائلة. لكننى أفضل لك أن تعيش الحياة بالطريقة التى تريدها.

معظم الناس يفضلون أن يجدوا شخصا ليشاركهم الحياة، وأن يعيشوا فى أحياء سكنية آمنة، وأن يأكلوا طعاما طيبا، وأن يعيشوا حياة جيدة ، أو حياة طبيعية مقبولة على أقل الأحوال.

لقد صار امتلاك "ما يكفى" نزعة مزعجة رأيتها حديثا فى كتب علم النفس الرائجة. وهى تزعجنى لأن معظم الناس يعتقدون أن امتلاك "ما يكفى" يعنى أن دخلك الحالى أكبر من نفقاتك الحالية.

هذا لا يعنى أن لديك "ما يكفى". هذا يعنى أنك على بعد خطوة واحدة من السقوط من فوق حافة جرف. وإنه لوهم كبير أن تفكر فى الأمر على أى نحو آخر.

دعنا نفترض أنك الآن تجنى دخلا شهريا قيمته ٧٠٠٠ دولار وأن مصروفاتك الشهرية هى ٧٠٠٠ دولار أيضا، وتخيل أن كونك شخصًا نافذ البصيرة دفعك إلى التفكير بعيد المدى وقررت أن تنحى جانبا ١٠٪ من دخلك الشهرى فى حساب تقاعد متضاعف ومعفى من الضرائب حتى موعد سحب ما فيه من أموال. فكيف ستفعل ذلك؟!

إن العيش من شيك الراتب إلى شيك الراتب التالى ربما يكون واحدا من أكبر المخاطر التى يمكن أن تراها فى حياتك. وهذا الأمر بالتحديد يؤدى إلى حدوث أزمات أكثر من أى عنصر آخر من عناصر حياتك القابلة للسيطرة.

المشكلة رقم واحد فى العيش بدخل شهرى ثابت

لنفترض أنك متزوج أو سوف تتزوج ولديك طفلان أو سوف يكون لديك طفلان. (الاحتمالات مرتفعة جدًا بأنك ستتزوج إذا لم تكن متزوجا والاحتمالات مرتفعة أيضا بأنك سترزق بأطفال حين تتزوج).

أنت تعيش وفقا لإمكانياتك المادية. ووظيفتك توفر لك حياة كريمة. بالتأكيد أنت لا تحب وظيفتك ولكن على الأقل **لديك** وظيفة وتعيش فى حال أفضل من معظم الناس فى هذا البلد.

إذن ما الخطأ فى هذه الصورة؟

بالنسبة لليوم، الصورة جيدة للغاية.

والآن دعنى أقدم لك بعض السيناريوهات التى حدثت بالفعل فى حياتى، ولنر ماذا سيحدث. تخيل أنك قد توفيت، أو توفى شريك حياتك. كيف يؤثر هذا الأمر على مسار حياتكما؟

من المؤكد أن ذلك الأمر سيغير مسار حياتكما كلية. أنت الآن (على افتراض أن من ماتت هى زوجتك وليس أنت) بحاجة إلى تعويض الدخل الذى كانت تجلبه زوجتك. من المؤكد أن طفليك سيفضلان تواجد والدهما بالمنزل على وجود جليسة أطفال تعمل ١٤ ساعة يوميًا، لكن تفضيلات طفليك لن تهم كثيرا لأنك حينها ستعمل من ٨ صباحا إلى ٥ مساء فى مكان، ومن ٦ مساء إلى ١١ مساء فى مكان آخر. وبهذا الشكل لن ترى طفليك مطلقا.

ما احتمال حدوث هذا السيناريو؟

إنه يحدث كثيرا لدرجة أن والدتى قد تحملت مشاق الحياة بعد وفاة زوجها الثانى، وحينها كنت أكبر إخوتى الأربعة وكان عمرى ١٢ سنة، وحدث أيضا مع والدتى وهى فى سن الثامنة، عندما توفيت جدتى وتركت جدى بمفرده... مع طفلين دون أم. نحن نتحدث فقط عن جانب والدتى من العائلة...لقد كانت الأمور أكثر صعوبة فى عائلة والدى.

إذا توفى أحد الزوجين، فسوف يقل دخل الأسرة إلى النصف. وهكذا تنتهى حياتك التى تعيشها وفقا لدخل شهزي ثابت. هل يحدث هذا الأمر فى ١٠٪ من الحالات؟ ربما لا. من الواضح إذن أن عدم استعداد أفراد الأسرة

نفسيا لغياب شخص يعولهم يجعل موت هذا الشخص أشبه بإلقائهم وسط إعصار رهيب.

المشكلة رقم اثنين فى العيش بدخل شهرى ثابت

الشىء التالى الذى من الممكن أن يحدث هو طلاق الهجر. هناك "أنواع" كثيرة للطلاق. والطلاق من أى نوع يمزق أى أسرة من الصميم، مضيعا الحب، ومستنفدا الوقت، والمال؛ وكل ما يخطر ببالك من عناصر الحياة. إن وقوع الطلاق داخل أسرة تعيش وفق دخل شهرى ثابت له نفس الأثر الذى يتركه موت عائل الأسرة. والفرق الوحيد فى حالة وقوع الطلاق هو وجود الكثير من العدائية والغضب بين أفراد الأسرة. لكن ما هو أسوأ من العيش فى جو من العدائية والغضب وغياب الدخل هو أن يهجر الوالد الآخر أطفاله تماماً...بمعنى أن يتركهم بمفردهم ويرحل. وهكذا يصبح الأطفال بدون دعم مالى، بدون حب، بدون أى شىء.

إن الطلاق يقع فى ٤٠٪ من حالات الزواج فى المجتمعات الغربية، وربما أكثر من ذلك. وعدد قليل جدًّا من الناجين من تلك الزيجات يستطيعون دفع فواتيرهم بعد الطلاق دون أن يتزوجوا مرة أخرى أو تلقى الإعانات الاجتماعية من الحكومة.

وطلاق الهجر ليس شائعا مثل الطلاق بالتراضى لكنى بإمكانى أن أجازف وأخمن أن ربع حالات الطلاق ينتج عنها تخلى أحد الزوجين عن الزوج الآخر والأطفال.

والطرف الذى يهجر الجميع يستطيع ببساطة أن يطارد حلمه بالعمل لمدة أربع ساعات فقط فى الأسبوع، وذلك لأنه ليس لديه أى مسئوليات ولا فواتير، وهو الآن متحرر ويعيش لحظة بلحظة...يعيش فى هدوء...تاركا الحياة تأتى إليه...فى سلام.

وفى الآن ذاته يعيش الطرف الآخر - الذى تُرك مع طفلين (وربما أكثر) - فى ورطة حقيقية. فقط فكر فى ذلك الموقف الآن، كيف يمكنك تدبر أمرك بشكل جدى؟

نعم، لقد طُلقت أمى مرتين، كانت إحداهما طلاق هجر. خرجت منه ومعها ثلاثة من الأطفال وصفر من الدولارات. وقد حدث الطلاق لى شخصيًا، لكننى لم أكن أعيش وفقا لدخل شهرى ثابت. ومع ذلك، فالطلاق يقلب عالمك رأسا على عقب بطرق لا تستطيع تخيلها. كل ما حلمت به من خير من الممكن أن يزول فى غمضة عين، تاركا وراءه مستقبلا يختلف كثيرا عما كنت تتخيله.

نسبة الطلاق = ٤٠٪ أو أكثر من حالات الزواج.

إنها احتمالية كبيرة للغاية...وسبب قوى جدًا لعدم العيش مطلقا بدخل شهرى ثابت.

المشكلة رقم ثلاثة فى العيش بدخل شهرى ثابت

الإعاقة. إن احتمالات تعرضك لإعاقة لمدة تزيد على ثلاثة أشهر فى هذه السنة أكبر من احتمالات تعرضك للموت بسبعة أضعاف. معظم الناس يفترضون أن لديهم تأمينا ضد الإعاقات حتى يكتشفوا أنهم لا يعرفون ما هو التأمين ضد الإعاقة. إنهم يعتقدون أن ذلك التأمين يعمل تلقائيا عندما يصبحون معاقين عن العمل. لكن للأسف هذا غير صحيح. فى العادة يبدأ التأمين على الإعاقة بعد تعرض المؤمن عليه للإعاقة بفترة تتراوح ما بين ٣ - ٦ أشهر. وبعد ذلك، ما قيمة التأمين التى تحصل عليها؟ تقريبا نصف دخلك. إذن ستبقى لمدة تتراوح ما بين ٣ ـ ٦ أشهر بدون دخل ثم تحصل على دخل يساوى نصف دخلك السابق.

معظم المطلقين الذين لديهم أطفال لا يستطيعون النجاة من هذا السيناريو دون أن يتزعزع عالمهم. إذا كان للأسرة دخلان قبل التعرض للإعاقة، يمكن عادة للطرف المعاق الاستدانة من بطاقته الائتمانية حتى إشهار الإفلاس من أجل اجتياز الموقف الصعب.

ونعم، هذا الأمر حدث بالفعل مع زوج أمى الأول وزوجها الثانى. لقد تعرض زوج أمى الأول للإعاقة لمدة ثلاث سنوات (بدون تأمين) وتعرض زوج

أمى الثانى للإعاقة لمدة عامين. لكن فى تلك الحالة كانت هناك بوليصة تأمين تم تفعيلها بعد ثلاثة أشهر من التعرض للإعاقة.

لكن ما احتمالات التعرض للإعاقة؟

إذا كنت فى سن الخامسة والعشرين فهناك احتمال بنسبة ٤٤٪ لتعرضك لإعاقة واحدة طويلة المدى قبل وصولك إلى سن الخامسة والستين.

ما أن تصل إلى سن الأربعين، حتى يصبح هناك احتمال بنسبة ٣٩٪ لتعرضك لإعاقة واحدة طويلة المدى قبل وصولك إلى سن الخامسة والستين.

ومن الواضح أنكم تتساءلون عن المدة التى يتطلبها معظم الناس لكى يتعافوا من الإعاقة ويعودوا إلى ممارسة أعمالهم، ولنقل مثلا بعد خمس سنوات بعد تعرضهم للإعاقة.

السن عند وقت التعرض للإعاقة	*نسبة المتعافين*	*نسبة الموتى*	*نسبة من ظلوا معاقين*
٢٤	٪٤٤	٪١٠	٪٤٦
٣٥	٪٣٤	٪١٢	٪٥٤
٤٥	٪٢١	٪٢٠	٪٥٩
٥٥	٪١٢	٪٢٨	٪٦٠

باختصار، إن احتمال التعرض للإعاقة فى سن الأربعين نسبته التقريبية ٤٠٪ و ٧٠٪ من هؤلاء الأشخاص يلقون حتفهم أو يظلون معاقين بحلول سن الخامسة والأربعين.

والنساء اللاتى يتعرضن للإعاقة تزيد احتمالات تقاعدهن النهائى عن العمل بسبب الإعاقة عن نسبة تقاعد الرجال بمقدار ثلاثة أضعاف.

وبالمناسبة عادة ما يكون لتأمين الإعاقة "نهاية" أو "حد أقصى"

ولإعطاء الناس حقهم، نقول إن معظم الأشخاص المعاقين يعودون إلى العمل فى فترة من فترات حياتهم ويتقاضون نصف ما يتقاضاه الأشخاص سليمى البدن.

ونصف عدد الأشخاص الذين يشهرون إفلاسهم معاقون.

ويتعرض ٨ ملايين أمريكى للإعاقة سنويا من جراء الحوادث.

معظم الأشخاص الذين لا يقرءون الكتب العلمية سيقولون لك إنه ليس من الذكاء أن تنتظر طويلا حتى تنشئ أسرة. هذه هى النزعة الحالية. وهى إحدى مشكلات إدارة الوقت المتعلقة بالإشباع اللحظى. وهى أيضا فكرة سيئة للغاية.

المشكلة رقم أربعة فى العيش بدخل شهرى ثابت

تعد البطالة الوسيلة النهائية الكبرى لتدمير الحياة. والحقيقة هى أن ملايين الأمريكيين يصبحون عاطلين (يفصلون من العمل) كل عام. عندما لا يكون لديك وظيفة، لا يكون لديك مال، وهو ما يعنى أن الحال قد ينتهى بك إلى الإفلاس أو شىء قريب منه. إن فقدان العمل ليس شائعا مثل التعرض للإعاقة، ولكنهما يسيران جنبا إلى جنب.

الحل النهائى للعيش وفقا لدخل شهرى ثابت

إذا كنت تعيش وفقا لدخل شهرى ثابت وتحاول أن تضيف بعض "التوازن" إلى حياتك، فأنت تشاهد برنامج المسابقات "حقق أحلامك" أكثر من اللازم.

طالما أنك تستطيع أن تدرك المخاطر التى تحيط بك، من موت وإعاقة وطلاق وفصل من العمل، فسوف تدرك أنك لا تستطيع الحصول على حياة مستقرة أو حالة عقلية متزنة ما دمت تعيش وفقا لدخل شهرى ثابت.

إن الطريقة الذكية الوحيدة لكى تعيش الحياة هى أن تخلق لنفسك حياة لا تضطر فيها إلى العيش وفقا لدخل شهرى ثابت.

إن الثمن الذى ستدفعه نظير العيش وفقا لدخل شهرى ثابت قد يكون أفدح ثمن سوف تدفعه فى حياتك. وبمجرد أن تجد الفرصة لتبنى أسلوب حياة مختلف، قم بذلك.

وإذا تعرضت مرة أخرى فى حياتك لإغراء العيش بأسلوب حياة يعتمد على دخل شهرى ثابت، عد ببساطة إلى هذه الصفحة واقرأ الجزء التالى...

سر تحفيز نفسك

لقد كنت أساعد فرعا من فروع شركة من أكبر ٥٠٠ شركة فى الولايات المتحدة فى وقت قريب (حسنا. هى فى الحقيقة واحدة من أكبر ٢٠ شركة فى الولايات المتحدة...) وقد اشتمل العمل على الكثير من المرح وامتلأ ببعض الخبرات التى تعد "اكتشافات مذهلة"... وخبرات أخرى اقتربت من مستوى "الاكتشافات المذهلة".

وقد تولد بذهنى عدد من الأفكار المبتكرة أكثر بكثير مما توصلت إليه خلال فترة طويلة. وخلال لحظة واحدة سوف أريك - من خلال قصة - كيف تحفز نفسك والآخرين ببعض الأفكار التى ولدت من رحم تلك الجلسة.

وبينما تقرأ القصة، لا تنس الرسالة التى تشتمل عليها...وبعد ذلك... *سجل تحليل* القصة من أجل وضعه داخل رسالة تذكيرك اليومية...

سوف تستخدم رسالة تذكير يومية فى أجندة تخطيط اليوم أو الأسبوع، كجزء من نظام خطة الوقت التى سيأتى ذكره فى مكان لاحق من هذا الكتاب.

فأر التجارب والعجلة

تخيل هذا السيناريو، لأننى لا أعرف إن كان هذا الوصف ينطبق عليك...

يذهب أحد الأشخاص إلى العمل خمسة أيام فى الأسبوع، وهو يوقع فى سجلات الحضور فى تمام التاسعة صباحا ويوقع فى سجلات الانصراف فى تمام الخامسة مساء. وبمعايير رجال الأعمال المغامرين، تعد ساعات العمل هذه مخصصة للأشخاص الجبناء، الجبناء للغاية. لقد تراءى لى أن معظم الأشخاص الذين يوقعون فى سجلات الحضور والانصراف، ويعملون من التاسعة وحتى الخامسة، مضطرون للتوقيع فى تلك السجلات لأنهم لو لم يفعلوا ذلك فلن يعلم أحد أنهم كانوا متواجدين بمكان العمل. بكلمات أخرى، الأمر أشبه بارتدائك لسوار إلكترونى يوضع بالكاحل عندما يطلق سراحك من السجن لكن يتوجب عليك التواجد فى مكان محدد فى وقت محدد وألا تتواجد فى أى مكان آخر وإلا أطلق هذا السوار صافرة إنذار.

وبمرور الوقت، يتحول ذلك الموظف إلى فأر تجارب يدير عجلة. فيبدو كل يوم مثل سابقه وينبئ بغد لا يختلف كثيرا عنه.

وعندما تنطق بكلمة "وظيفة"، يفكر ذلك الشخص فى تجربته الخاصة. وعندما تقول "عمل"، فإنه يفكر فى "عمله" أو المكان الذى يعمل فيه. وبعد مرور عدة شهور، وتعاقب بضع سنوات، يصبح ذلك الشخص عالة على وظيفته، وشركته،

...أو عجلة المعمل. وكأنه قد صار فأر تجارب....

انتزع منه تلك العجلة، وسوف تجد أن فأر التجارب يصاب بالهلع ويجن جنونه.

وتراه يقول: "لقد فقدت وظيفتى". (رغم أن عقله الباطن يقول: "فقدت الوظيفة التى أكرهها"....تلك الوظيفة التى يجلس فيها الموظفون طيلة النهار ناظرين إلى عقارب الساعة لكى يعدوا الدقائق والثوانى المتبقية حتى انتهاء "يوم العمل") والآن دعنا نبتعد عن فأر التجارب هذا للحظات. هيًّا نصعد إلى مستوى أعلى فى الفكر...

حاول وتخيل أن شخصا ما يدرب ذلك الفأر على تحقيق حياة جديدة. "أو طريقة جديدة للوصول إلى حياة الأحلام".

إنه لمن شبه المستحيل أن يرى فأر التجارب أى شىء سوى العجلة. إن العجلة هناك داخل القفص وهى تدار بسهولة معقولة. والفأر يعرف كيف يدير العجلة دون أن يضطر للتفكير...مطلقا.

ويبدأ مدرب الحياة فى العمل مع عميله فأر التجارب....، ويقول له: "ليس هناك عجلة لفأر التجارب فى هذه الفرصة التى أمنحها لك".

ويصاب العقل الباطن الخاص بفأر التجارب بالهلع!

"ماذا! ألا توجد عجلة؟ العجلة هى الشىء الوحيد الذى أعرفه! إنها حياتى! إنها الشىء الوحيد الذى أعرف كيفية تشغيله والشىء الوحيد الذى أتقنت عمله...وأنت، أيها المدرب، هل تريد منى أن أدخل إلى ما يبدو أنه حقل ألغام بحيث أتعرض للتفجير؟! وفى تلك الأثناء سوف يأتى أحدهم ويأخذ

عجلتى. ولربما شحنوا العجلة إلى الصين أو المكسيك وجعلوا فأر تجارب آخر يديرها، وحينها لن أتمكن من إطعام فئرانى الصغار".

والآن، يعود فأر التجارب إلى عجلته أول أيام الأسبوع. يترك الفأر الجزء الذى يعيش فيه من القفص ويسرع بالقفز فوق العجلة ويظل يديرها لـ ٨ ساعات أخرى. ولن يستطيع أى شىء أن يحرره من العجلة ـ أى شىء!

لقد صار الفأر الآن منزعجا لأن هناك فئرانًا فى الصين والمكسيك يعملون نفس عدد الساعات التى يعملها بأجر أقل، وأنهم قد صاروا يمثلون تهديدا بسرقة عجلته. هذا الفأر، بالطبع، لم يذهب إلى "سوق العجلات"، وهو المكان الذى توجد به آلاف العجلات المختلفة فى شكلها وحجمها. فى الواقع، خمسة فئران فقط بين كل ١٠٠ فأر تجارب هم من يذهبون إلى سوق العجلات. وعندما يذهبون إلى هناك، يصابون بالقلق أيضا.

فهناك العديد من العجلات لكى يختار فأر التجارب من بينها.

وهذا الأمر يخيف حتى أشجع الفئران. ولكن هناك شيئًا قد يحدث لفأر أو فأرين من المجموعة...إنهما يفكران...فى أنهما لا يريدان أى عجلات، أو إذا قبلا بتدوير العجلة، فهما يريدان عجلة رائعة للغاية، تقدم بعض القيمة، وسرعان ما ينظران إلى طرق أخرى لاستغلال تلك الساعات الثمانى التى كانت ستضيع فى تدوير العجلة.

إن هذين الفأرين يختلفان قليلا عن بقية فئران التجارب. فهما يقرران أنهما سوف يرتبطان (لفترة محددة من الوقت) بعجلة أو عجلتين، وأنهما سينطلقان بعدها إلى سوق العمل الحر ويصنعان العجلات والمتاهات وطعام الفئران وكل أنواع المواد الأخرى التى سيقومان ببيعها فى سوق العجلات... بدلا من التوقيع فى سجلات الحضور والانصراف وتدوير العجلة لثمانى ساعات.

إن تصنيع العجلات والمتاهات وإنتاج أطعمة الفئران يتطلب بالطبع وقتا أطول، لكنه أكثر مرحا بالتأكيد! هل هو عمل شاق؟ بالتأكيد. ولكن هذين الفأرين يعملان من التاسعة صباحا وحتى التاسعة مساء لأن الخط الفاصل بين المرح، والإثارة، والمغامرة و "العمل" لم يعد واضحا. لقد اختلطت الأمور

وصارت أشبه بشىء واحد. وقريبا جدًّا سوف يجعلان زوجتيهما . السيدتين "فأرتين" . وأطفالهما الفئران الصغار يشتركون معهما فى تصنيع العجلات والمتاهات وإنتاج أطعمة الفئران وما إلى ذلك.

ويظن الفئران الصغار أن هذا الأمر طبيعى...وأن هذه الحياة، التى تختلف كثيرا عن الحياة التى يعيشها كل الفئران فى العالم، رائعة للغاية. فهم يستطيعون الذهاب إلى مدينة لاس فيجاس الخاصة بالفئران، حيث يوجد الكثير من الفئران التى تقلد المطرب "إلفيس بريسلى"، وفئران لطيفة أخرى تتسكع فى الجوار وليس لها وظيفة إلا تسليتهم والترفيه عنهم. وهكذا تفكر الفئران الصغيرة: "أليس هذا هو الحال بالنسبة لكل الفئران؟".

وعندما يعودون إلى منزلهم فى مدينة الفئران يكتشفون، من خلال أصدقائهم الفئران الصغار الذين يعيشون معهم فى المدينة، أن نمط حياتهم ليس النمط الطبيعى السائد.

فيقول أحد أصدقائهم: "هل تمزحين يا فرفورة؟ إن أبى الفأر يدير العجلة طيلة ساعات النهار وهو يكره العجلة التى يعمل عليها".

"ولماذا لا يخرج فقط ويحصل على عجلةٍ جديدة؟" (إن فرفورة لا تفهم الوضع المختلف لصديقها؛ فكل الأمور تتطور فى منزلها).

"ليس الأمر بهذه السهولة، على ما أظن. إنهم يحصلون على كثير من الفوائد من العجلة".

فترد فرفورة بسرعة: "وما الفوائد؟".

"ليس لدى أدنى فكرة. أعنى أننى لم أر واحدة من قبل، لكن قيل لى إنها جيدة ومهمة للغاية".

"ومنذ متى يقوم والدك الفأر بتدوير العجلة؟".

"أعتقد أنه يفعل ذلك من قبل أن أولد".

"وأنت لم تر مطلقا تلك الفوائد الخاصة بالفئران؟".

"حسنا...لم أرها فى الواقع، لكننى متفائل بأنها شىء مهم للغاية".

... وفى تلك الأثناء بسوق العجلات، يقف مجموعة كبيرة من الفئران بالخارج وينظرون إلى الداخل. إن الأبواب مفتوحة على مصاريعها، لكن عددا

قليلا من الفئران هم من يدخل منها، أما الأغلبية العظمى فتفضل المشاهدة وهى تشعر بالثقة فى أن عجلتهم مؤمنة ومصانة جيدا. إن الفضول يتملكهم دون شك، وهم معجبون بشدة بالفئران التى تدخل إلى السوق، ويتمنون لو أنه كان باستطاعتهم فعل ذلك، لكنهم لا يستطيعون...لأسباب شتى...

والآن، تخيل أنك المدرب الخاص بفأر التجارب. والسؤال المطروح الآن هو: **كيف يمكنك تحرير الفأر من العجلة ودفعه إلى اختيار حياة تكون غنية ومشبعة؟** ربما من خلال اختيار عمل يستمتع الفأر بالقيام به ويلبى فى نفس الوقت كل احتياجاته الحياتية والأحلام التى يطمح فى تحقيقها...أو لعل الحلم الذى سترسمه أمام عينيه هو الحياة اليومية التى يود أن يعيشها. ألن يكون ذلك رائعا؟

لكن يمكنك أن تنسى الأمر.

فلن يتحقق أى من هذا من خلال أى كلام تقوله لفأر التجارب.

يمكنك أن تخبر الفأر بأن لديك فكرة عظيمة من أجله، لكن الحقيقة شبه المؤكدة هى أنه لن يترك عجلته الآمنة، المضمونة، المألوفة، المريحة، والموهنة للقوى فى الوقت ذاته. فالفأر يعتقد أن هناك الكثير من الشك يحيط بعالم الفئران بالخارج.

لا يوجد سيناريو محدد لإبعاد الفأر عن عجلته. هناك الكثير من الخيارات المتنوعة والمتاحة فى الحياة التى تعرضها على عميلك فأر التجارب...، وهناك الكثير من الأفكار التى تعرضها، والمفاهيم التى تشرحها، لكن...

سوف تفشل فى عملك كمدرب للفأر، إلا إذا جعلت الفأر يردد *بنفسه* الأسباب التى تكمن وراء حتمية تركه للعجلة، والأكثر أهمية المشاعر التى تدفعه لفعل ذلك.

الصحوة

وما سيحدث حينها أمر لا يصدق. نوع من الصحوة. متى كانت آخر مرة اقترحت فيها شيئا على نفسك بصوت مرتفع، ثم قلت: "كلا، لا أستطيع الآن، ولكنى سأفكر فى هذا الأمر من أجل المستقبل".

ربما لم تفعل ذلك مطلقا. فمن النادر، على كل حال، أن تنهر نفسك علانية وبكلام منطوق. وليس من العادة أن تقول لنفسك بحزم مشوب بالتهذيب: "كلا، شكرا. أنا غير مهتم بما تعرضه".

ومن ثم...

دعونا نترك عالم الفئران ونعود إلى عالمنا...

ملكية الأفكار

إذا لم تتعرض حتى الآن لإحدى لحظات "الاكتشافات" العظيمة التى تبين لك سبب فشل استراتيجيات إدارة الوقت، قبل ظهور نظام خطة الوقت الخاص بى، فإن سبب ذلك يرجع إلى أن الناس لم يضعوا فى حسبانهم أفكار الآخرين، ومشاعرهم، ومواقفهم، ومعتقداتهم بخصوص نظامهم الخاص بإدارة الوقت.

بكلمات أخرى، حتى أفضل الأشخاص استعدادا وتصميما بإمكانه أن يبدأ برنامجًا لإدارة الوقت وبعدها تنهار حياته لأنه لم يكتشف رأى رئيسه، أو زوجته، أو أطفاله، بشأن التغييرات التى ستحدث فى حياته وحياة المحيطين به!

ومن خلال تعريف التحكم بالوقت، **سنجد أن وضع نفسك فى موضع المتحكم فى الوقت هو وضع نفسك فى موضع المسيطر على حياتك التى تتشابك وتتداخل مع حياة الأشخاص الذين تعمل معهم والأشخاص الذين تعيش معهم.**

وهكذا سيكون عليك أن توصّل هذه الفكرة الجوهرية من أفكار إدارة الوقت إلى الأشخاص الذين يعتمدون عليك والأشخاص الذين تعتمد عليهم.

لابد أن تجعل الشخص الذى تتواصل معه يمتلك أو يتشارك معك فى ملكية فكرة تصميمك لحياتك، إذا أردت منه أن يدعمك أو يكون جزءا من خطتك لتحقيق حياة جيدة.

وهناك ثلاث طرق أساسية (يتشعب منها الكثير من الطرق الفرعية) تستطيع من خلالها تحقيق هذه النتيجة.

١. يمكنك أن تطلب من الشخص الذى تعمل أو تعيش معه أن يخبرك بما هو مهم بالنسبة له أو لماذا يجب أن يفعل ما تقترحه عليه.

٢. بإمكانك أن تطلب منه إحصاء الجوانب الإيجابية والسلبية لاقتراحك والاقتراح المضاد له.

٣. بإمكانك أن تطلب منه القيام بفعل بدنى محدد كخدمة لك أو تجربة شىء ما، وذلك حتى تقنعه باتخاذ إجراء واختبار الفكرة المقترحة.

بطريقة أو بأخرى، تتلخص المسألة فى طرح الأسئلة، والاكتشاف، واستخراج المعلومات، وأن تكون مهتمًا، وأن تمتلك التعاطف.

عندما تستطيع أن تفهم تماما ما يدور بداخل عقول رفقائك الفئران (زملاؤك فى العمل، أفراد عائلتك، وأصدقاؤك)... حينها سوف تتجلى لك الحقيقة وتصحو من الغفلة. ***فهؤلاء جميعا يرون عالما مختلفا عن الذى تراه.*** ولا يوجد على الإطلاق أى "خطأ" فى تفكيرهم بنفس الطريقة التى يفكر بها الفئران... فعلى أى حال لا توجد طريقة أخرى يفكرون بها، أليس كذلك؟

أ) كيف تشعر وأنت داخل رؤوسهم؟ ما مخاوفهم؟
ب) ما الجوانب السيئة لوضعهم؟
ج) ما الجوانب الجيدة لوضعهم؟

لقد قيل لهؤلاء الأشخاص أنه ما إن يتخرجوا فى مدرسة الفئران حتى يكون عليهم أن يخرجوا ليحصلوا على عجلة جيدة.

وهذه هى النقطة المهمة. من أجل أن يحظوا بحياة مختلفة، أو يشاركوك حياة الأحلام، **لابد للفئران الأخرى من أن تخبرك بكل الأسباب التى تدفعهم إلى التخلص من العجلة.** لابد أن يخبروك ماذا يريدون أن يكتشفوا أو يفعلوا فى عالم الفئران. ولابد أن يخبروك لماذا يجب عليهم أن يملأوا حياتهم بما سيجعلهم يشعرون بأن تلك الحياة لها معنى وهدف.

لأنك إذا اكتفيت بإخبارهم، فكل ما سيفعلونه هو أنهم سيقفزون فوق عجلاتهم ويتلفتون من فوق ظهورهم ليتأكدوا ما إن أحدا لن ينتزعها منهم أو يرسلها إلى ما وراء البحار.

لكن إذا جعلتهم يخبرونك ويقنعونك بالحياة التى يريدونها، فسوف يقومون بأنفسهم بتضيع تلك العجلات وشحنها إلى ما وراء البحار.

هناك الكثير من الأشخاص الذين يعيشون داخل عجلة فأر التجارب، وهناك الكثير من الناس ممن لا يفعلون ذلك. وهناك الكثير من المؤسسات التى تعتبر أماكن عظيمة تستحق أن تتمسك بالعمل بها، وهناك عدد أكبر من المؤسسات التى لا تستحق أن تعمل بها يوما واحدا.

إذا كنت تعمل بواحدة من تلك المؤسسات الرائعة التى تستحق أن تتواجد بها كل يوم، فإننى أصفق لك تحية. فأنت شخص محظوظ. أما إذا لم تكن كذلك، فإننى أود أن أتقدم لشغل وظيفة مدربك الخاص. إننى أريد لك أن تعيش الحياة التى تريد أنت أن تحياها!

الفصل الثانى

العثور على نفسك فى الوقت المناسب: هل الحياة التى تعيشها تخصك بالفعل؟

إن الفرق بين شخصيتك الحقيقية الخاصة بالحاضر، والشخص الذى تريد أن تكونه - **شخصيتك المثالية**، هو مقدار التوتر الذى تخلقه شخصيتك الحالية فى حياتك ومقدار التوتر الذى تستبعده شخصيتك المستقبلية. والأكثر أهمية هو أنك كلما اقتربت "الشخصية" التى تريد أن تكونها (شخصيتك المثالية) من أن تكون أكثر توافقا مع شخصيتك المسئولة عن أفعالك (الشخصية التى تقوم بالأفعال فى الحاضر) ومع حياتك الحالية، صارت حياتك أكثر إشباعا وإثارة.

سؤال: هل تعرض شخصيتك المثالية للمعاناة؟

لقد عشت حتى اليوم حياة أوصلتك إلى الوضع الذى أنت فيه الآن. وهو وضع قد يكون جيدا جدا، لكن لا يزال هناك وقت متبقٍ فى الحياة لكى تفعل ما تريده وأن تعيش الحياة التى تتمناها وتحلم بها. لقد حان الوقت لكى تخطو أولى خطوات نحو المستقبل وأن تؤدى التمارين التالية:

المستقبل الأول: لا تغيير يذكر

تخيل للحظات قصيرة أنك لن تعيش أحلامك غير المحققة أو تكتشفها. وبدلا من ذلك، سوف تستمر فى القيام بما قمت به فى الماضى. كيف سيكون شكل حياتك بعد ١٠ سنوات؟

سوف تكون مثل حياتك الحالية: مع وجود اختلاف واحد، سوف تقل السنوات المتبقية من عمرك بمقدار ١٠ سنوات. أريد منك أن تفكر فيما

ستشعر به بعد ١٠ سنوات إذا استمررت فى فعل نفس الأشياء التى تفعلها حتى الآن. كيف سيكون شكل حياتك اليومية؟

المستقبل المثالى، من تصميمك أنت

والآن، تخيل أنك قد تخطيت عشر سنوات فى المستقبل. لكن الأمر يختلف هذه المرة. لماذا؟ لأنك، بدءا من اليوم، ستبدأ بالفعل فى إحداث التغييرات التى تريد إحداثها فى حياتك. **وكونك تريد تحقيق تلك التغييرات المحددة والمقصودة لا يعنى بالطبع أنها سهلة التطبيق.** فهى تغييرات مقصودة لأنها التغييرات التى اخترتها بنفسك وهى أيضا التغييرات التى ستتسبب فى جعلك تحيا الحياة التى تريدها وتحلم بها. ***إن اختياراتك وقراراتك عادة ما تعنى أن تتخلى عن مفهومك الخاص للأمان من أجل أن تكتشف حريتك الشخصية الخاصة ومعناها بالنسبة لك.***

فقط اذهب إلى هناك الآن. لقد مرت عشر سنوات، أحدثت فيها قدرا كبيرا من التغييرات. تخيل أنك تعيش الحياة التى تريد أن تعيشها. ما إحساسك الداخلى بتلك الحياة؟ هل تشعر بأنك عشت الحياة كما ينبغى أن تكون؟!

كل هذا يبدو صحيحا ويعطى إحساسا بالمنطقية، ولكن كيف تفعل ذلك؟ كيف تقوم بالفعل بإحداث كل التغييرات الضرورية لكى تعيش حياة تصممها بنفسك؟

كيف تعرف أى التغييرات سوف يحقق الحياة التى تريدها؟ وكيف تتأكد من ذلك؟ ما التركيبة (التسلسل المحدد للأحداث) التى ستأخذك إلى حيث تريد أن تتواجد؟ إليك هذا التمرين المثير للحماس. أنت بحاجة للقيام بالأشياء التالية الآن:

١. **خصص دفتر يوميات ثابتًا، أو مفكرة، أو أنشئ مستندًا على حاسوبك من أجل هذا التمرين.** اكتب دون توقف. أكمل الفراغات الموجودة فى هذه الجملة: "**بعد ثلاث سنوات من الآن، أخطط لكى أعيش فى...**

وعنوانه...مع....". دون كل التفاصيل المتعلقة بالأمر. أنت تفعل ذلك لأنه سيجعلك تقوم بتشبيك الروابط العصبية بعقلك بطريقة لم تقم بها من قبل.وبعدها سيكون عليك أن تعيد فتح ذلك "المستند" كل يوم، وأن تقرأه وتعدله. لابد أن توضح وتحدد بدقة الشخص الذى تريد أن تكونه والأشياء التى سوف تقوم بفعلها، واختبارها، ومعايشتها، وامتلاكها، خلال ثلاث سنوات، ثم تطورها وتحسن منها من وقت لآخر. هذه هى أولى خطوات العملية!

> **نقطة أساسية: لاحظ، كيف شعرت بالحماس والتفاؤل عندما قمت بتدوين كل تلك الأشياء؟ السبب فى ذلك بسيط للغاية. هذه هى الحياة التى تصممها بنفسك بدلا من الحياة التى فرضت عليك والتى كنت تعيشها دون مقصد أو هدف يذكر، حتى الآن.**

إذا لم تقم بهذا التمرين، يمكنك أن تنسى بقية هذا الكتاب. نحن نتحدث عن حياتك التى ستخلقها بنفسك، وليس عن طهى عجة البيض. دون كل شىء بالتفصيل، وكن محددا، وصمم حياتك كأنك فنان أو مهندس معمارى...لأن هذا بالتحديد هو ما تفعله! اقض نصف ساعة، على الأقل، فى القيام بهذا التمرين اليوم، ثم استمر فى أداء بقية التمارين.

٢. لكى تعيش بالفعل الحياة التى تريد أن تحياها، لابد أن يمثل الأمر بالنسبة لك ما هو أكثر من امتلاك المال، على الرغم من الأهمية الواضحة لهذا الهدف. فالحياة أكبر من الممتلكات المادية. **قم بتدوين بعض القيم والمبادئ التى تسترشد بها فى حياتك الحالية والتى تريد أن تحتفظ بها للمستقبل. "إننى أحاول أن أكون مفيدا**

للآخرين"؛ "إننى أومن بأن كلمة "لطيف" كلمة رائعة"؛ "إننى أومن بأن امتلاك المرء لشخصية موثوق بها يفوق أى ميزة أخرى". وربما ترغب أيضا فى تدوين بعض المبادئ الإرشادية المحددة من أجل المستقبل والتى لم تطبقها فى حياتك حتى الآن. بكلمات أخرى، ما السلوكيات والقيم التى تريد أن تكون مهمة لك من الآن فصاعدا؟ ***والعنصر الأساسى هنا هو أن تتأكد من أن هذه المبادئ والقيم هى مبادئك وقيمك الخاصة، وليس قيم ومبادئ شخص آخر!*** سوف تكون تلك المبادئ محفزات مهمة فى طريق تقدمك إلى الأمام ومن الواضح أنك ستعيد قراءة هذا المستند مرة بعد مرة.

٣. **وأخيرا، أريدك أن تكتب قائمة سريعة تحتوى على ٢٠ - ٢٥ شيئًا تريد أن تختبره خلال السنوات الثلاث القادمة.** إننى أطلق على هذه القائمة اسم ***قائمة الأفعال المطلوبة!*** بعض من تلك الأشياء قد تكون تجارب مرت عليك فى الماضى، ولكن احرص أن تركز فى الجزء الأعظم من القائمة على **تجارب جديدة ستمثل المكافآت لحياتك الجديدة.** وقد تكون بنود القائمة عبارة عن أشياء سوف تمتلكها، أو تفعلها، أو تكونها. وبعضها قد يتعلق بالبلدان التى تريد السفر إليها، والكتب التى تود تأليفها، والموسيقى التى ترغب فى تسجيلها، والمنزل الذى تريد أن تبنيه، والعائلة التى ترغب فى أن تنشئها، والتغييرات التى تود إحداثها فى حياتك.

احتفظ بهذه القائمة بالقرب منك كل يوم، وقم بتحديثها وتعديلها كل شهر... لكن راجع المستند بالتفصيل كل يوم. هذه هى البداية. هذه هى الأصول التى ستنشأ منها الحياة التى تريد أن تعيشها. لو أنك ستشترى قطعة من الأرض وتبنى عليها منزلا، فلابد من أنك ستستعين بمهندس معمارى ليضع لك تصميم المنزل قبل أن يرسى عامل البناء أساس المنزل. لا يمكن لأحد أن يبنى منزلا دون خطة! وفى معظم الوقت، نحن نعيش الحياة التى خططت لنا

وفرضت علينا. ولقد حان الوقت لكى تضع أدوات التخطيط والتصميم بين يديك كى تقوم بالتخطيط لحياتك بنفسك!

عندما تحدد أين تريد أن تكون حياتك خلال عام واحد، أو خمسة أعوام، فسوف يكون لذلك تأثير على ما تفعله **اليوم**. إن الشخص الذى يحلم بأن يكون محاميا لن يصادفه النجاح فى الوصول إلى ذلك الهدف إذا لم يقم أولا بتوفير الوقت اللازم لكى يدرج المذاكرة وحضور المحاضرات بالجامعة ضمن جدوله اليومى.

> **نقطة أساسية : إذا كنت أخيرا تحاول أن تكون المتحكم فى وقتك، فإن سبب ذلك يرجع الى كونك قد أدركت محدودية الوقت المتوفر وأن للوقت قيمة كبيرة.**

إن الكثير من الأهداف بعيدة الأمد سوف تتفرع منها أهداف قصيرة تقود بشكل مباشر إليها. وهذا الكلام لا يبدو فقط منطقيًّا من الناحية العملية (فالقبول فى الجامعة، على سبيل المثال، هو هدف قصير المدى مقارنة بأن تصبح شريكا فى شركة محاماة) لكنه أيضا يساعدك على تحاشى التشبع بالمهام أو فقدان الرؤية الواضحة لأهدافك.

فى الوقت الذى قد تكون فيه مسئولياتك فى العمل والمنزل هى ما يملى عليك كيفية التخطيط ليومك، ألا يجب أن يعمل كل (أو معظم) هذا الوقت فى تناسق مع أهدافك؟

قد يعنى هذا الأمر إحداث بعض التغييرات الكبرى، وقد يعني فقط تعديل بعض الأمور فى روتين حياتك. عندما تبدأ فى التخطيط لوقتك وأنت تضع هدفا ما فى مخيلتك. سيصبح من السهل أن تقدر فوائد ما تقوم به، علاوة على أن ذلك سيمنعك من الوقوع فى شرك مضيعات الوقت. وهى الأنشطة

التى تستهلك وقتك لكنها لا تعود بفائدة على حالتك المادية ولا تضيف قيمة لحياتك الشخصية.

إن هدفى من هذا الكتاب هو مساعدتك على إدراك الأغوار السحيقة لعقلك وأن تسبر تلك الأغوار حتى تستخرج منها الحقائق والمعلومات الدفينة التى ستمكنك من وضع خطط مختلفة نابعة من عملية تفكير مختلفة عن عمليات التفكير التى كنت تجريها قبل قراءة هذا الكتاب. والهدف التالى هو أن أجعلك ترى المشكلات مسبقا، وبذلك سيتسنى لك أن تستعد لها قبل أسابيع أو شهور أو سنين من وقت مرورها بحياتك. وهدفى التالى هو انتزع تلك الأشياء التى تقع فى حيز سيطرتك والتى تمنعك من أن تعيش أفضل حياة تتخيلها وأكثرها مثالية...والأهم من ذلك كله أن أساعدك على التوقف عن التسويف.

سوف أريك كيف تضع أهدافا يمكنك تحقيقها والتى ستحفزك بما يكفى، حتى أنه عندما يقترب **"خزان التنظيم الذاتى"** من أن يصبح فارغا بنهاية النصف الأخير أو الثلث الأخير من اليوم، ستكون قد حققت بالفعل أهم الأشياء المهمة فى حياتك، والمهمة لحياتك.

وأخيرا، أريد أن أطلعك على أحد أسرار الإنتاجية. عندما نكون منتجين فى جوانب الحياة المهمة بالنسبة لنا، أيًّا كانت تلك الجوانب، فإنه سيصبح للحياة أهمية أكبر ويصبح لها معنى أعمق.

والطريقة الوحيدة لجمع كل ما سبق معا هى طريقة جديدة للنظر إلى الحياة، نظرة جديدة على "تنظيم" الوقت، والتى سنطلق عليها **إدارة الوقت**، ولكن من الأفضل النظر إليها على أنهما "خطة للوقت". وكما تحتاج الطائرات إلى خطة طيران، فإن حياتك اليومية تحتاج إلى خطة الوقت.

ومن خلال الصفحات التالية سوف تبدأ فى رؤية كل ذلك يتحقق أمام عينيك، ومن أجلك!

الفصل الثالث

حياتك... وقتك

بما أنك قد وصلت إلى هذه المرحلة من الكتاب، فهذا يعنى أنك لم تخف من فكرة التغيير، وهذا الأمر يضعك فى شريحة الـ ٢٠٪ العليا من الأشخاص.

يمكنك النظر إلى الوقت على أنه عملة متداولة، لأنه كذلك بالفعل.

يمكنك النظر إلى النقود على أنها عملة متداولة، لأنها كذلك بالفعل.

"الوقت مال". هذه العبارة بالطبع غير صحيحة؛ فالوقت يمكن مقايضته بالمال. كل ما فى الأمر أنهما متساويان فى القيمة.

فعشر ساعات من وقتك تقضيها فى العمل بحديقة منزلك تساوى مبلغًا مجهولاً من المال.

وعشر ساعات من وقتك تقضيها فى القيام بذلك العمل الذى تجيده قد تساوى ٥ دولارات تقريبا.

وهكذا يمكن مقايضة الوقت والمال ببعضهما البعض.

والمتعة عادة ما يتم مقايضتها بالمال كذلك، بشكل قانونى، أو غير قانونى، كمتعة ضمنية، أو كمتعة صريحة. وهذا الأمر صحيح أيضا. والكثير من النساء يقلن: "لقد تزوجته من أجل أمواله". ومن المرجح أن يكون هذا الرأى صحيحًا أيضا. ولعله قد تزوجها لأنها جميلة، وهذا الأمر يقرب إلينا فكرة أن المتعة قد يتم مقايضتها بالمال.

أنا لم أستحضر هذا الموضوع فقط لكى أجذب انتباهكم وأبقيكم فى حالة تشوق، ولكن لكى أبين أيضا أن المتعة جزء من الحب. والحب مفهوم معقد يتسع كثيرا بحيث لا يمكن استيعابه فى محتوى هذا الكتاب. لكننى أعدكم بهذا: إذا لم تعطوا الشخص الذى تحبونه قدرا كافيا من وقتكم، فسوف يتوقف عن حبه لكم. قد يحتفظ لكم ببعض الحب، ولكن قيمة ذلك الحب، وشدته، لن تكون كبيرة. إذن المعادلة هى:

الوقت = المال = المتعة

هل هذه المعادلة صحيحة؟ قطعا لا. لكن تلك القيم الثلاث عادة ما يتم مقايضة إحداهن بالأخرى بمقادير متفاوتة. والفكرة التى تسيطر (تقريبا) على كل البشر الذين يعيشون فى أيامنا هذه هى أن المتعة الجنسية هى السبب وراء حضورهم إلى هذا العالم، ومع ذلك فالشىء الوحيد الذى لا أراه فى قائمة الأهداف الخاصة بالناس أو "قائمة الأفعال المطلوبة" هو "ممارسة العلاقة الحميمة". لماذا؟

إليك القاعدة الأولى لاستخدام وقتك والحصول على ما تريد من الحياة: كن صريحا مع نفسك حتى تتمكن من أن تكون صادقا مع الآخرين. اعرف ما تريده بالفعل فى الحياة وكن قادرا على التعبير عنه. والآن، أنا لا أرى "الحب" على قائمة أهداف الكثير من الناس أيضا. إننى أدرب أشخاصا من كل بقاع الأرض واضطر للتحايل عليهم لكى يخبرونى عن سبب عدم وجود المتعة الجنسية بين أهم ٢٥ شيئًا فى حياتهم...لكننى أكتشف. بعد التقصى والبحث فى أروقة حياتهم. أن المتعة الجنسية تدخل بالفعل ضمن أهم خمسة أشياء فى حياتهم، بل عادة ما تكون رقم ١.

سوف أقولها أولا. أنا جيد فى إدارة الوقت، وقد أكون أكثر البشر الذين "أعرفهم" إنتاجية، والسبب الأكبر فى ذلك يعود إلى أننى أحب المتعة الجسدية وأحب...الحب.

وقد خضع أحد العناصر الأساسية التى تسبب إتاحة المزيد من الوقت فى المستقبل للبحث فى دراسة جديدة أجريت بجامعة كاليفورنيا، لوس أنجلوس.

النقاط الأساسية:

١. **التحديات المالية أسهل فى توقعها** لأن المال ملموس أكثر من الوقت. المشاكل المالية متكررة الحدوث والناس يعرفون أنهم سيكونون بحاجة إلى إحداث تغييرات جوهرية فى حياتهم إذا أرادوا كسب المزيد من المال.

٢. **الناس يتوقعون أنهم سيمتلكون الكثير من الوقت فى المستقبل للقيام بالأشياء التى يحبونها** لكنهم لا يدركون أن توقعاتهم خاطئة لأنهم قد أهملوا إدراج عناصر أساسية متعددة فى "عملية التفكير" الخاصة بهم.

٣. لأن الناس يفترضون أنه سيكون لديهم الكثير من الوقت فى المستقبل وأنهم ليسوا بحاجة إلى تحولات جوهرية نموذجية وتغييرات سلوكية، فإنهم يفرطون فى الحاضر بإلزام أنفسهم بإصدار وعود خاصة بالمستقبل، **مما يضمن لهم حياة تزداد ضغوطا** مع مرور الأيام.

٤. **الحصول على المزيد من الوقت والمال ليست مسألة متعلقة بإدارة الوقت**...فهى مسألة أكثر تعقيدا من تلك المهمة البسيطة المتعلقة بإدارة الوقت. لماذا؟ لأن الحياة تحدث كل يوم؛ ومن العسير جدا أن تستعد للحياة دون امتلاك خطة شديدة الفاعلية.

إذا كان دفتر مواعيدك يمتلئ بالمواعيد، فإن ذلك قد يعنى أحد أمرين: إما أنك مشهور ومحبوب بشكل تحسد عليه، أو أن لديك نفس التوقعات الخاطئة الخاصة بالمستقبل التى يفترضها بقية الناس.

وتميل الأبحاث النفسية إلى التفسير الثانى. فقد كشف البحث الذى قام به أستاذان بإحدى كليات إدارة الأعمال أن الناس يفرطون فى إلزام أنفسهم بأشياء **لأنهم يتوقعون أن يكون لديهم فى المستقبل وقت أطول من الوقت الذى يملكونه فى الحاضر**. وبالطبع، عندما يتحول المستقبل إلى حاضر، فإننا نكتشف أننا مشغولون للغاية لدرجة تمنعنا من القيام بكل الأشياء التى وعدنا بها.

وقد توصل الدكتور "جال زاوبرمان"، من جامعة نورث كارولينا بمدينة شابل هيل، والدكتور "جون لاينش"، من جامعة ديوك، إلى بعض الاكتشافات المذهلة بخصوص الوقت، والمال، والمستقبل، مستخدمين استبيانات تحريرية

(كان عدد الأشخاص الذين اشتركوا فى سبعة استطلاعات رأى مختلفة هو ٩٥، ٦٨، ٢٤١، ٦١، ٢٦٤، ٤٨، ١٣٠ على الترتيب) وقد أوضحت تلك الاستبيانات أن توقع المزيد من "فائض" الوقت - وهو الوقت المتبقى من حجم الوقت المخصص لإتمام إحدى المهام - يتضح أكثر مع عنصر الوقت عن عنصر المال. ويعتقد المؤلفان أنه نظرا لاختلاف كل يوم عن الآخر، فإن طبيعة الوقت تخدعنا وتجعلنا "ننسى" الأشياء التى تشغل جدولنا اليومى. أما المال فهو أكثر عرضة للمقايضة من الوقت، ويمكن إبداله بحرية بشىء من نفس نوعيته - كإبدال أربع عملات نقدية بقيمة ربع دولار بعملة ورقية قيمتها دولار.

كتب "زاوبرمان" و "الاينش": "ما لم يحدث بعض التغيير فى الحالة الوظيفية أو العائلية، فإن الموارد والمتطلبات المالية تظل ثابتة نسبيًا بمرور الوقت، والناس يدركون هذه الحقيقة. ومقارنة بالمتطلبات المفروضة على وقت المرء، فإن الاحتياجات المالية الخاصة بالمستقبل يمكن توقعها إلى حد ما قياسا على الاحتياجات المادية الخاصة بالحاضر".

وقد اعتقد المشاركون فى الاستبيان أن **المال والوقت سوف يتوفران أكثر بعد "شهر" عن توفرهما "اليوم"، وقد كان إيمانهم بشأن توافر الوقت أكثر قوة من إيمانهم بتوافر المال.**

وقد أظهر استقصاء أكثر عمقا لظاهرة نفسية تسمى "إسقاط التأخير" **- والتى يميل الناس فيها إلى التقليل من أهمية مكافآت المستقبل - أن الناس يسقطون من حساباتهم وقت المستقبل أكثر مما يسقطون المكاسب والخسائر فى أموال المستقبل.**

ويواصل "زاوبرمان" و "الاينش" كلاهما: "يندهش الناس بشكل ثابت لكونهم مشغولين اليوم. ولأنهم يفتقدون المعرفة بشأن المهام المحددة التى ستتنافس على وقتهم فى المستقبل، فإنهم يتصرفون **كما لو أنه لن تظهر دون شك متطلبات جديدة تكون على نفس الدرجة من الإلحاح كالمتطلبات التى يواجهونها اليوم.**

باختصار، يعتقد الناس أن المستقبل مثالى: الثلاجة ممتلئة بالأطعمة، والجو صحو، والقطار يسير وفقا للمواعيد المحددة، والاجتماعات تنتهى فى موعدها المحدد. أما اليوم، فالأمور تحدث من تلقاء ذاتها. ومن أجل التحقق من الأدلة التى تدعم افتراضاتهما، أجرى المؤلفان استبيانا أخيرا يهدف لقياس النمو، أو التراجع، المتوقع للوقت المهمل أو المال المهمل بمرور الوقت. وقد قاما باختبار كيف تنبأت تلك التوقعات بقرارات لاحقة الغرض منها استثمار الوقت أو المال فى نقطتين من المستقبل. وكما حدث سابقا، فقد أسقط المشتركون الذين توقعوا أن يكون لديهم مزيد من الوقت فى المستقبل وليس مزيدا من المال الوقت من حساباتهم أكثر مما أسقطوا الاستثمارات المستقبلية للمال. أما المشتركون الذين توقعوا أن يكون لديهم مزيد من المال وقلة من الوقت فقد أظهروا نمطا عكسيًّا تماما. يقول المؤلفان: "هذه النتائج لها أهميتها لأنها تظهر أن تبعية المصدر التى لاحظناها فى التجارب الأولية يمكن توضيحها خلال التغيرات فى العنصر المهمل".

هل يمكن للناس أن يتعلموا التنبؤ بمتطلبات مستقبلية للوقت تكون أكثر توافقا مع الواقع؟ يقول المؤلفان: "من الصعب أن تتعلم من المردود الذى تتلقاه أن الوقت لن يصبح أكثر توافرا فى المستقبل. إن النشاطات المحددة تتنوع من يوم لآخر، ولذلك لا يتعلم الناس من مردود تلك النشاطات أن المتطلبات الإجمالية متشابهة بشكل عام". والمواطن التى يبطئ فيها تدفق المال أكثر وضوحا، وأكثر تساويا، وأسهل فى التوقع بمرور الوقت.

الفصل الرابع

لكى تعيش الحياة بطريقتك الخاصة، توقف عن التسويف

هل ستستمر فى التسويف أم لا؟

لقد قلت إننى أريد المزيد من "وقت الفراغ"، المزيد من المال، المزيد من الوقت من أجل الحب، والمزيد من المتعة الجسدية.

وقد وصلت إلى هذا الموضع بالفعل. فماذا عنك؟ إن إدارة الوقت بشكل جيد هو ما يعطيك ويعطينى المزيد مما نريد ويساعدنا على التخلص من الأشياء التى لا نريدها. فإذا كنت أريد المزيد من وقت الفراغ، والمال، والحب، والمتعة، يجب أن أكون مستعدًا للتخلص من بعض الأمور التى تشغل حياتى اليومية. فلا يوجد فى اليوم سوى ٢٤ ساعة فقط....

ولكن رغم أنك تدرك بوضوح ما تريد، فمن شبه المؤكد أنك ستقوم بالتسويف. إننى أقر بأننى اعتدت أن أسوف...كثيرا. لم يعد هذا صحيحا الآن، لكن توجب علىّ العثور على الكثير من الأجوبة لكى أحرق الجسر الذى يربطنى بعادة التسويف. إذن فإذا أردت المزيد من الوقت والمال والحب والمتعة، فهل أقوم بالتسويف؟ ماذا عنك أنت؟ دعنا نكتشف ذلك...

إليك بعضا من السيناريوهات التى من شبه المؤكد أن يقوم الناس فيها بالتسويف، وعددا آخر من السيناريوهات التى لن يسوف الناس فيها. انظر ما إذا كنت قادرا على تخمين نوع كل سيناريو.

- لقد طلبت منى أن أساعدك على اكتساب بعض الشجاعة لكى تتعرف على إحدى الفتيات تمهيدا للتقدم لخطبتها. نذهب أنا وأنت إلى النادى الاجتماعى، ثم أجلس وأطلب مشروبى المفضل، وأخبرك بأن تنطلق نحو هدفك، مشيرا بيدى إلى تلك المجموعة الكبيرة من الفتيات اللاتى يجلسن بالقرب منا واللاتى يأتين إلى

المكان على أمل العثور على فتى الأحلام. وأخيرا أقول لك: "هيًّا انطلق، وأخبرنى كيف سارت الأمور قبل أن تغادر المكان".

هل ستسوف أم لا؟

- لقد طلبت منى أن أساعدك فى العثور على وظيفة. طرحتَ عليك عددا كبيرا من الأسئلة عن مهاراتك والأشياء التى تحبها والأشياء التى تكرهها، فأجبت عنها جميعا. وعندها أقول لك: "بناء على المعلومات التى أعطيتنى إياها، فإننى أريد منك أن تتقدم إلى شركة (س) و (ص) و (ع) لشغل الوظيفة (ن) وأريد أن تذهب إلى الشركات الثلاث بالترتيب الذى ذكرته، وأن تعود لتخبرنى بما فعلته فى تمام الساعة الخامسة مساء".

هل ستسوف أم لا؟

- لقد طلبت منى أن أساعدك على تأسيس مشروع طاولة القهوة الصغيرة وذلك حتى تبدأ فى تكوين رأسمال خاص بك. إننى أتحدث إليك بأسلوب تحفيزى متفائل وأخبرك بأنك تمتلك الشجاعة، والقوة، والإرادة، وأنك قادر على القيام بذلك. ثم أريك كيفية مدى حتمية وضرورية أن تمتلك شركة صغيرة خاصة بك. وبعدها أضع أمامك حقيقة أنك ستجنى الثروة إذا قمت فقط بهذا الأمر. ثم أقول لك: "والآن اعثر على شىء تحبه وقم به".

خلال صفحات هذا الكتاب، **سوف أشجعك على تأسيس "مشروع طاولة القهوة الصغيرة"**. لكن ما هذا المشروع؟ إنها شركة تستطيع أن تديرها من طاولة القهوة الخاصة بك! شركة قوامها شخص أو شخصان أو ثلاثة أشخاص، تجلب لك دخلا وإعفاءات ضريبية، ويكون العمل بها مبهجا أو مثيرا أو ممتلئًا بالقيمة والمعنى.

إننى أعلم الناس كيف ينشئون شركة عبر الإنترنت. فالإيجار رخيص للغاية، والمساعدة رخيصة، وأمن الوظيفة مضمون، والعمل مذهل ولا يوجد أى صعوبة به. إنه عمل، ولكن ينتهى الأمر بك وأنت تجنى المال أثناء نومك ثم تستيقظ لتجد المال موجودًا فى صندوق بريدك. (وهناك الكثير ليقال عن هذا الموضوع).

لكن حتى ذلك الحين، هل ستسوف أم لا؟

بحث جديد يكشف أحد عوامل التسويف الأساسية

الدراسة الأولى: (كل الدراسات قام بها الدكتور "شين ماكرى" من جامعة كونستانز بألمانيا) طلب من نصف الطلبة المشتركين بالدراسة أن يكتبوا عن الأسباب التى قد تدفع شخصًا ما إلى فتح حساب فى البنك أو الاحتفاظ بدفتر يوميات.

أما النصف الثانى فطلب منهم أن يكتبوا جملتين أو أكثر بخصوص كيفية فتح حساب فى البنك أو كتابة يومياتهم.

بعد الانتهاء من هذا الجزء، طلب من نصف عدد الطلاب المشتركين فى دراسة جديدة أن يقدموا أمثلة لأعضاء مجموعة ما، على سبيل المثال، أن يذكروا أنواع الطيور.

أما النصف الآخر من الطلاب فطلب منهم أن يذكروا اسم الفصيلة التى ينتمى إليها كل طائر.

الدراسة الثالثة والأخيرة: تم إعطاء كل الطلاب المشتركين فى هذه الدراسة بعض المال ووقتا محددا لفحص نسخة من لوحة La Parade التى رسمها الفنان "جورج سورا" الذى عاش بالقرن التاسع عشر. نصف الطلاب تم إعطاؤهم معلومات عن "التنقيط" (الطريقة التى استخدمها "سورا" لصنع الألوان التى بدت ثابتة من خلال استخدام نقاط صغيرة أشبه بنقاط الصورة التليفزيونية). أما النصف الثانى من الطلبة فقيل لهم إن اللوحة كانت مثالا على أعمال المدرسة الانطباعية الجديدة والتى استخدم فيها الفنان اللون لكى يخلق الانسجام ويلهم الشعور.

نقطة أساسية : إن الكيفية التى تضع بها إطارا لمشروع أو مهمة داخل عقلك سوف تحدد بشكل كبير ما إذا كنت ستبدأ هذا المشروع من الأساس. هل للإطار بنود مادية ملموسة؟ إذن فمن شبه المؤكد أنك ستقوم بتنفيذه. ماذا لو كان إطارا معنويا أو مجردا؟ حينها سيكون الأمر بيد الحظ.

بعد ذلك طُلب من أفراد المجموعتين أن يقيموا أهمية اللون فى ١٣ لوحة فنية أخرى. وقد نشرت نتائج الدراسات فى دورية *Psychological Science*. وهى نتائج مذهلة إلى حد كبير. فما الذى توصل إليه الباحثون؟

كل الطلاب الذين أعطوا مهام لها محتويات مادية ملموسة قد أكملوا تقريبا كل المهام التى أوكلت إليهم فى كل دراسة.

نصف عدد الطلاب الذين طلب منهم التفكير بطريقة معنوية مجردة لم يستجيبوا للأسئلة أو المهام التى تلقوا **أموالا** للقيام بها.

الشخص الذى يطلب منه العثور على أى فتاة مناسبة والتعرف بها تمهيدا للتقدم لخطبتها سيشعر حتما بتثبيط الهمة والخوف. أما الشخص الذى يذهب إلى فتاة بعينها وهو عاقد النية على التعرف بها والتقدم لخطبتها فسوف يكون موقفه أقل إحراجا.

إخبار شخص ما بالتقدم إلى شركات (س) و (ص) و (ع) لشغل الوظيفة (ن) أكثر فاعلية من أن تخبره بأن الحالة الاقتصادية شديدة السوء ومن الأفضل بالنسبة له أن يبادر بالتحرك وإلا سوف تبتلعه الفجوة الاقتصادية هو الآخر.

وماذا عن مشروع طاولة القهوة؟ نعم، أنت بحاجة لتحقيق الثروة، لكنى إذا لم أخبرك بما تفعله (إذا تركتك لتكون "حرا" وتفكر ككل البشر) فمن المرجح أنك لن تنفذ هذا المشروع. لكن إذا أخبرتك بأن تبيع المنتجات النادرة

التى يمكنك شراؤها من متجر ABC وأن تقوم بتوصيلها مباشرة إلى زبائن موقع Ebay. فمن شبه المؤكد أنك ستبدأ ذلك المشروع.

لو أن هذه هى نوعية المعلومات القيمة التى تحتاج لمعرفتها، أو شىء كنت تتساءل بشأنه، وسبب لك إزعاجا كبيرا...وجعلك تتساءل لماذا لا تفعل الأشياء التى يجب عليك فعلها...أو تتساءل لماذا لا يفعل من حولك ما تشير إليهم بفعله، ***فقم بتحديد السلوك السلبى للشخص المعنى (أو سلوكك أنت) وقدم له تعليمات محددة وملموسة بما يجب عليه فعله***. سواء كانت إجابة الشخص هى "نعم" أو "لا" (أو حتى لم يفكر فى الأمر مطلقا فقط). سوف أساعدك على التخلص من التسويف من خلال تقديم أدلة ملموسة فى هذا الكتاب. لو أنك تخلصت من التسويف اليوم.

> **نقطة أساسية: مثلما هو الحال مع الكثير من المشكلات الأخرى، لا يعد التسويف مشكلة قائمة بذاتها، ولكنه استجابة لمشكلات أخرى تخلق حالة من التفاعل المتسلسل. عندما تسوف، فأنت تحاول حل مشكلة أخرى.**

السبب الرئيسى وراء شرائك لهذا الكتاب هو أنك مثل بقية الناس. أنت تسوف، ولا تريد أن تفعل ذلك. إذن كيف تعرف ما إذا كنت ستسوف؟ كيف تعرف ما إذا كنت بالفعل ستضع أهدافا يمكن تحقيقها دون حدوث تدمير ذاتى لجهودك الرامية إلى تحقيق هذه الأهداف؟ كما ستكتشف من خلال هذا الكتاب، أن هناك الكثير والكثير من الأسباب التى قد تجعل محاولات وضع الأهداف والحصول على الحياة التى تريدها لا تؤتى أى ثمار. هناك الكثير من الأسباب التى تجعلك لا تقوم بتصرف عندما تريد أن تقوم بتصرف:

أشار الدكتور "بيرس ستيل" فى تقرير صدر حديثا إلى اكتشافه معادلة التسويف. فقد حدد "ستيل" أربعة عوامل مختلفة تكون معادلة التسويف. بالإضافة إلى غياب التفكير الملموس.

معادلة بسيطة للتنبؤ بالتسويف

هل ستقوم بالأمر أم ستسوف؟ هذه هى المعادلة التى ستعطيك الإجابة. (هل كنت تكره مادة الرياضيات أثناء الدراسة؟ لا تقلق، فلن أعطيك اختبارا).

هناك أربعة عوامل فى معادلة "ستيل" للتنبؤ بالتسويف.

ت ق / م ح أو ببساطة أكبر... (ت×ق) مقسومة على (م×ح)

التوقع × القيمة / الموعد النهائى× حساسية الفرد

مع وضع صيغة المعادلة فى الحسبان، هذه هى العناصر الخاصة بها:

العامل رقم ١ : (ت) توقع النجاح

هل يمكنك حقًا تحقيق الأمر؟ هل يمكنك بالفعل أداء المهمة من الأساس؟ أم أنها أكبر من مستوى مهاراتك أو بنية معتقداتك. إذا لم تعتقد أنك تمتلك القدرة أو المهارات، أو إذا كانت المهمة ضخمة جدًا، ومرهقة للغاية، فمن شبه المؤكد أنك ستسوف، أليس كذلك؟

إن فكرة *الكفاءة* مهمة للغاية فى اتخاذ قرار التسويف. إذا لم تنظر لنفسك على أنك قادر وكفء، فلن تتم المهمة، لأنك تشعر بأنك ستفشل، والناس لا يحاولون استكمال شىء يعلمون أنهم سيفشلون فيه. هذا الأمر محزن للغاية، لأنه من أجل الوصول إلى أى **هدف** فإن الأمر سيتطلب التعرض للفشل فى رحلة الوصول إلى الهدف...وربما الكثير من الفشل.

كلما ازداد إحساسك بأنك كفء، قلت احتمالات لجوئك للتسويف.

العامل رقم ٢ : (ق) قيمة إتمام المهمة

إن القيمة وراء الانتهاء من تقديم تقريرك الضريبى ودفع الضرائب المستحقة عليك هى الحرية الشخصية.

فهذا "الفعل التطوعى" يضمن بقاءك خارج السجون. وقيمة الانتهاء من إرضاع الطفل عظيمة جدًا. سوف يصبح الطفل هادئا مما سيعيد إليك

هدوءك الذهنى ويقلل معدل ضربات قلبك. ولكنك قد لا تستشعر قيمة تقديم وتسويق موقعك الإلكترونى الجديد إلى العالم. فجزء منك يؤمن بأن الناس يجب أن يزوروا موقعك، على أى حال. وكلما قلت القيمة التى يضفيها عقلك على المهمة، زادت احتمالات قيامك بالتسويف. إن الأمر بهذه البساطة.

كلما زادت قيمة أو أهمية المشروع بالنسبة لك، قلت احتمالات لجوئك للتسويف!

العامل رقم ٣: (م) الموعد النهائى للمهمة أو، ما أقرب وقت يجب الانتهاء من المهمة فيه؟

يجب أن تحدد: "هل المهمة يجب أن تنتهى عند هذا الموعد، أم أن هذا هو ما ترغبه وحسب؟".

يجب أن تقدم إقرارك الضريبى قبل حلول الموعد النهائى لذلك وإلا فهناك عقوبة مقترنة بهذا التأخير وهى أعظم من عقوبة عدم تقديم الإقرار من الأساس. وليس بإمكانك أن تترك موعد تقديم الضرائب ينسل من بين يديك. إذن فالموعد النهائى لدفع الضرائب. والذى سيحل فى الخامس عشر من إبريل. هو موعد حقيقى وسوف تتأكد أن إقرارك الضريبى سيتم تقديمه قبل ذلك الموعد. لكن ليس من الضرورى أن تدفع الضرائب قبل ذلك الموعد، أو على الأقل ليس قبله بوقت طويل.

وقد يبكى الطفل ويطالب بالطعام وتغيير الحفاض تماما مثلما تطالب الحكومة بالضرائب المستحقة. لكن صراخ الطفل أعلى صوتا وعقوبة عدم تلبية طلباته أشد قسوة من عقوبة عدم دفع الضرائب. وعليه فإنك تقوم بتغيير حفاض الطفل أولا. ويجب أن تقوم بهذا الأمر بنفس السرعة التى تريد بها التخلص من الصداع الذى يسببه لك صراخ الطفل.

وهناك مواعيد نهائية فى العمل، وهى تتنوع من حيث الأهمية وضيق الوقت. وكلما كان وقت المهمة ضيقا، قل احتمال أن يقوم الشخص المكلف بأدائها بالتسويف. وكلما زاد بعد الموعد النهائى للتنفيذ عن اللحظة الحالية. ازداد احتمال قيام الشخص بالتسويف.

والعامل الحاسم، المتمثل فى الموعد النهائى والضرورة القصوى لاستكمال المهمة، يزيد من احتمالية أنك لن تسوف وأنك ستقوم بتنفيذ المهمة.

العامل رقم ٤ : (ح) حساسية الفرد تجاه مدى الرغبة فى المهمة

إن عقلك لا يختلف عن عقل أى شخص آخر. فالعقل بشكل عام يقاوم القيام بالأشياء التى لا تروق له، أو يستمتع بها، إلخ... وهذا الأمر ينطبق على كل شىء. إذن فالعامل الأول بسيط للغاية: **إذا كانت المهمة تروق لك، فسوف تزيد احتمالات أنك ستقوم بها ولن تلجأ إلى التسويف.**

هل تجد المهمة مرغوبة أو غير مرغوبة ولأى درجة أو حجم؟ أنا لا أحب حساب ضرائبى (-١٠) أكثر من عدم حبى لجز حشائش حديقة المنزل (-٦) وهى المهمة التى لا أرغب فى القيام بها أكثر من عدم رغبتى فى الظهور فى مقابلات إعلامية (-٣). واليك الجانب الإيجابى، والأرقام الإيجابية.

إننى أفضل الاستمتاع بالعلاقة الحميمة مع زوجتى (+١٠) أكثر من استمتاعى بمشاهدة عرض استعراضى فى لاس فيجاس (+٧). إننى أفضل مشاهدة عرض استعراضى فى لاس فيجاس عن لعب الورق مع أصدقائى (+٦) وإننى لأفضل لعب الورق مع أصدقائى على إلقاء خطاب (+٥) وهو الأمر الذى أفضله أكثر من ممارسة التدريبات ليوم كامل (+٤) وهو الأمر الذى أستمتع به بالفعل، ولكن ليس بمثل استمتاعى بممارسة العلاقة الحميمة مع زوجتى، وهو أيضا الأمر الذى أرغب فى القيام به أكثر من رغبتى فى الخروج للتنزه فى الهواء الطلق (+٣).

إذن فإن خيرت بين حساب ضرائبى أو ممارسة العلاقة الحميمة، فإن باستطاعتك أن ترى مقارنة بين (-١٠) فى مقابل (+١٠) محتملة، أليس كذلك؟ سوف يقوم عقلك بإجراء حسابات فورية والتى ستقوم فى وقت سريع باتخاذ قرارات واعية وغير واعية.

وللإيجاز، فإن العوامل الأربعة لمعادلة التسويف البسيطة هى:

- **توقع** النجاح (هل يمكننى فعل المهمة أو فعلها بشكل جيد؟).
- **قيمة** استكمال المهمة (ما أهمية استكمال المهمة بالنسبة لى؟).
- **الموعد** النهائى للمهمة (ما أسرع وقت يجب الانتهاء من المهمة بحلوله؟).
- **حساسية** الفرد تجاه المهمة (إلى أى مدى أحب القيام بهذا الأمر؟).

هذه هى العوامل الأساسية الأربعة التى تتنبأ بالتسويف...وقد تبين أنها تتنبأ بأشياء أخرى أكبر بكثير.

قبل أن أختتم هذا القسم، لقد أظهر البحث العلمى الذى تولدت عنه تلك المعادلة بعض النزعات التى تستحق أن تفكر فيها وأنت تدرس موضوعات مثل وضع الأهداف، والإنتاجية، وإدارة الوقت.

- يعانى المسوفون من **قلة الثقة بالنفس.**
- طالبو الكمال يسوفون **أقل** من غيرهم، لكنهم يقلقون بشأن التسويف أكثر من غيرهم.
- من ١٥ إلى ٢٠٪ من عامة أى شعب **مدمنو تسويف.**
- المسوفون يميلون إلى **الفشل فى وضع خطط** التقاعد أو تقديم الإقرارات الضريبية، وهما سيناريوهان كارثيان.
- إن قاعدة "أيًا كان الشىء الذى تعتقد أنك تستطيع أو لا تستطيع فعله، فمن المرجح أنك على حق فى الافتراضين" هى قاعدة صحيحة بالنسبة للمسوفين.
- بينما يزداد التحكم فى الذات، فإن **توقعاتنا** بشأن مقاومة الإغراءات تتبعه فى الزيادة.

هذه ليست العوامل الأربعة الوحيدة الخاصة بالتسويف. لكنها أكثر عوامل ستساعدك على معرفة ما إذا كنت ستميل إلى التسويف فى هذا المشروع، أم لا. إن معرفة أن السماء ستمطر هى معلومة مفيدة للغاية. ومعرفة أن

إعصارا سيهب خلال ثلاثة أيام وأنه سيدمر المنطقة بالكامل...هى معلومة شديدة الأهمية.

لكن معرفة الأمور التى من المحتمل أن تحدث، أو حتى الأمور التى **سوف** تحدث لن تضمن أن مخك سيعطى عقلك الواعى الإرادة الحرة لكى يتعامل مع المسألة. إن مخك يعيش بارتياح داخل هذا المنزل وهو لا يدرك ماهية الإعصار. وحتى بعد أن يمزق هذا الإعصار منطقة سكنية بأكملها، متسببا فى قتل المئات من الناس، فإن هذا لا يزال لا يعنى أنك ستقوم بأى شىء يخدم مصلحتك إذا لم يكن مخك قد واجه هذا الموقف بانتظام فى الماضى (والماضى فى هذا السياق يشمل أيضا حقبة رجل الكهف).

بكلمات أخرى، إن المعادلة تتنبأ بالطقس، لكنها لا تدفعنا إلى القيام بالتصرف الصحيح. إنها فقط تتنبأ.

الفصل الخامس

صوت التسويف

ينبغى أن تكون إدارة حياتك والتحكم فى وقتك أمرًا سهلاً. أنت تعلم أنه من المفترض أن تقوم بجز عشب الحديقة أو تنظيف المنزل اليوم...ولكنك لا تفعل ذلك. فجزء منك لم يشعر بالرغبة فى القيام بالأمر. وإذا لم تستطع أن تجعل كل "أجزائك" تتفق "معك"، فلن تتوقف عن التسويف. الأمر بهذه البساطة.

عندما يقول الناس: "جزء منى يشعر بـ..." أو "جزء منى يريد أن يقوم بـ...وجزء منى لا يريد القيام بذلك"...فهذه مجرد عبارات شائعة فى المعالجة بالتنويم المغناطيسى. هى عبارات صحيحة، لكنها أيضا عبارات مجازية. فلا يوجد أجزاء ولا أشخاص داخل المخ...الأمر فقط يبدو على هذا النحو.

فى هذا الفصل أريد أن أشير إلى ثلاثة "أجزاء" افتراضية مختلفة منك بطريقة هزلية تميل إلى السخرية إلى حد ما. حاول مجاراتى وسوف تعلم حين تتغلغل الفكرة برأسك...

إذا أردت أن تفهم لماذا تقوم بالتسويف، فلابد أولا من أن تنظر إلى ما هو أبعد من المفهوم القديم القائل بأن الكسل وحده هو مصدر التسويف. لو كان الأمر كذلك، لكان من السهل التخلص من التسويف...لكن...بالطبع...الأمر أكثر تعقيدا من ذلك. أنت لا تحاول أن تخلق مشكلة. قد تكون مشكلتك هى أنك تخشى أن تضطلع بذلك المشروع الجديد لأنك تخاف من الفشل، أو لأنك تخشى أن تنجح وأن تصبح موضع اهتمام الآخرين وتشعر بأنك لا تستحق هذا الاهتمام، أو تخشى أنك لن تحسن العمل وأن الجميع سوف ينتقدونك بقسوة ويصدرون الأحكام ضدك.

وعلى مستوى اللاوعى، فإن دوافع التسويف سابقة الذكر هى أنماط من التخريب الذاتى، وسوف أعود إلى هذه الفكرة لاحقا. والحقيقة هى: هناك الكثير من الأسباب وراء قيام الناس بالتسويف وهذه الأسباب قد تختلف تبعا للشخص والموقف. وأحيانا يكون من الصعب أن تفهم السَبب وراء كونك تسوف. لكن، إذا تراجعت خطوة للخلف وبدأت تحلل تسويفك، فسوف تجد أن هذا التحليل له قيمته، حتى إذا وجدت صعوبة فى الوصول إلى إجابة فى بداية الأمر. فى النهاية، سوف يؤتى هذا التحليل والفحص الذاتى ثماره دون شك!

التعرف على "شخصية" عقلك الباطن

اسأل نفسك عن "شخصية عقلك الباطن". أنت تعرف، إنه ذلك الجزء الذى يقول: "ما الذى كنت أفكر فيه بحق السماء؟" ومن هم بالتحديد أولئك الأشخاص الصغار الذين يسكنون عقلك ويذكرونك بما يجب عليك فعله ويصدرون الأحكام عليك عندما لا تقوم بما يجب عليك القيام به. حسنا، إليك بعضا من الاحتمالات التى لا تحصى:

السيد "مستمتع"

السيد "مستمتع" افترسه الأسد عندما حان دوره لكى يتولى حراسة الكهف منذ مليونى سنة مضت. ومع ذلك فقد تطور السيد "مستمتع" لأنه يمثل **الموضع الذى يريد الجسم أن يتواجد فيه.** بعيدا عن الخوف، بعيدا عن الخطر، ومتواجد فى اللحظة الحالية، سواء كان نائما، يغفو قليلا، يستريح، أو مشاركا فى بعض المتع الإدمانية.

هذا الشخص يسمح لك بـ "التواجد فى اللحظة"؛ فالسيد "مستمتع" ينكر حقيقة التسويف، ملقيا اللوم فيها على الآخرين، أو مخبرا إياك بأنها ليست مشكلة كبيرة إذا فاتك الموعد النهائى. وهو دائما ما يقول: "لا تقلق بشدة بشأن هذا الأمر، وانغمس فى هذه ***المتعة اللحظية***".

نقطة أساسية ، ركز على الحقيقة الواقعية المتمثلة فى أنك تميل إلى تجاهل المشروعات والمهام وتبحث عن المتعة بدلا من ذلك، وأن هذا الميل لن يؤدى إلا إلى كونك بيدقا فى حياة شخص آخر...و...مجرد عبد للملذات.

إذا كانت شخصية السيد "مستمتع" تمثل جزءا كبيرا منك، فليس من المرجح أنك ستستجيب إلى الإشارات المتكررة الداعية إلى التغيير، ما لم يحدث بحياتك شيء شديد السوء. ربما تخفق فى إحدى المواد الدراسية أو تفصل من عملك، أو تخسر علاقتك بشريك حياتك بسبب فشلك فى تحقيق وعودك واستكمال المهام الموكلة إليك. قبل أن يحدث ذلك معك، أنت بحاجة للعثور على طريقة لكى تزود نفسك بقوة دفع كافية وتبدأ فى تحريك حياتك للأمام!

توقف عن خداع نفسك بالتفكير فى أنه لا بأس من تجاهل العمل والارتباطات والالتزامات لمجرد أن تتمكن من الاستمتاع وقضاء وقت جيد. فهناك الكثير من الأوقات التى لا بأس فيها من التواجد فى اللحظة الحالية. فى الواقع، قد يكون من الرائع أن تتواجد فى اللحظة. لكنك إذا تواجدت فى اللحظة، واضعا الخطط والقرارات فقط عندما تلقى الحياة بالمشكلات أمامك، فسوف تصبح مدمنا للسعى وراء المتعة. (تخير ما شئت من أشكال إدمان المتعة: مخدرات، كحوليات، سجائر، أو أى شيء آخر).

قرر الآن: تحلَّ بالمسئولية الكاملة تجاه التزاماتك وتجاه مستقبلك. وركز على ما تقرر أنك تريده فى الحياة، وإلا فإنك لن تحقق أى شيء، ومن المرجح أنك ستخسر الأصدقاء، والعائلة، والوظائف، والفرص أثناء انشغالك بالبحث عن المتعة. لا تتخلى مطلقا عن الأشياء الممتعة، لكن اسمح لنفسك بالتخطيط للحصول على مزيد من تلك اللحظات الممتعة وقلل من الأشياء التى تفعلها فى اللحظة الحالية حتى يتسنى لك أن تطعم أطفالك...اليوم وغدا!

السيد "ناقد"

قد يكون السيد "ناقد" قاسيا، لئيم الطبع، ومنافقا للآخرين ولنفسك أيضا. وربما يخبرك السيد "ناقد" بأنك ستفشل، وأنك غير قادر على تحقيق إمكاناتك الكامنة.

> **نقطة أساسية : لا تنصت لكل كلمة تصدر عن أجزاء ذاتك الواعية بالكاد. أتم المشروع الذى بيدك، ثم أنصت إلى نفسك.**

وإرسال هذه الإشارات المشوشة للذهن ينتج عنه شيء واحد فقط: أن تصبح متسمرا فى موضعك ولا تبدأ أو تستكمل ما تريد إنجازه. وقد تخلق بيديك عقبات تضعها فى طريق حياتك من خلال إخبار نفسك بأنك ستكره المهمة وأنك سوف تكون تعيسا أثناء قيامك بها، أو بأن تقول إن المهمة غبية وأنه لا يجب عليك القيام بها، أو من خلال الشعور بأنك ضحية.

وصف الوضع الحالى: مؤسف للغاية.

الحل: ارفع قضية على السيد "ناقد" لاحقا.

أو ربما تقول لنفسك إنك ستعمل على إتمام المهمة فقط إذا كنت ضامنا أن النتائج ستكون مثالية، أو إذا كنت ستتلقى أجرا على إتمامها. (حاول دائما أن تتحاشى التفكير بأنك قديس؛ فالقديسون لا يحتاجون للعمل فى شركات وضيعة المستوى أو للتنافس مع الآخرين. قم بأداء عملك جيدا، واستمر فى القيام به بنفس المستوى). وربما توقف العمل فى مشروع ما لأنك تعتقد أنك ستفشل فى إكماله بشكل مزرٍ. كل هذا وأنت تقول لنفسك أنك تحتاج بشدة إلى إتمام هذا المشروع والى التوقف عن التسويف!

أمر أكثر أهمية : أولا وقبل أى شيء، يجب أن تضع مزيدًا من التركيز على الثقة وتقدير الذات.

•

عادة ما تأتى الثقة بالنفس من رؤية نفسك وأنت تؤدى عملا ما بطريقة جيدة. ***فالكفاءة تولد الثقة.*** ولكن عندما لا تكون قد أديت هذا العمل من قبل، لا يكون لديك إلا القليل من الكفاءة فى القيام به. وهذا أمر عادل للغاية.

لقد حان الوقت لكى تؤمن بنفسك. اسمح لنفسك بأن تعرف أنك شخص كفء وأنك تستطيع إنجاز أى شىء تريده، مع العلم بأنه سيكون هناك الكثير من العثرات والإخفاقات، والألم، والإحباط على طول الطريق. هل استوعبت الأمر؟

ممتاز. وطالما أننا نتحدث فى هذا الموضوع....

لابد أن تلقى نظرة على الحياة وتسأل نفسك لماذا تعتقد أن كل شىء تفعله لابد أن يكون لطيفا ومرحا. فالأمر ليس كذلك...ولن يكون كذلك، وكل وهم يشير إلى هذا الاتجاه ما هو إلا قنبلة من قنابل تخريب الذات تنتظر أن تنفجر فى وجهك.

السيد "فوضوى"

هذا الصوت يريد منك بالفعل أن تقدم أفضل ما لديك وقد يحاول مساعدتك على تحقيق هدفك، لكنه مشوش وغير منتظم ويفتقر إلى المهارات اللازمة. إذا لم تتعلم يوما كيف تنظم وتدير وقتك، فقد تجد من الصعوبة انجاز الأمور. حتى إذا كان الصوت الذى يهمس بأذنك يخبرك بأنه يجب أن تفعل ذلك.

إننى أشاهد الناس وهم يعيشون فى فوضى. إن لديهم مساحات مهولة من الوقت لكنهم لا يمتلكون أية خطة. ربما تمت مكافأتهم على تأجيل الأمور فى الماضى. وربما كان آباؤهم دائما ما يجدون مبررات لسلوكهم وأخبروهم بأن تصرفاتهم مقبولة، أو أن شخصا آخر كان يضطلع بالمهمة الموكلة إليهم ويكملها من أجلهم لكى يغطى آثار فشلهم.

لو أنك تنتمى إلى هذه الطائفة، فقل لأصدقائك وأفراد عائلتك ألا يبرروا أفعالك أو يقوموا بعملك نيابة عنك. فى الواقع، **أخبرهم بما أنت مقدم على فعله واطلب منهم أن يستمروا فى الضغط عليك حتى تنتهى من فعله. تحلَ**

بالمسئولية الكاملة تجاه الأشياء التى لا تنجزها فى الموعد المناسب أو الأشياء التى لا تؤديها بالكفاءة المطلوبة.

إن الذات غير الواعية لكل شخص منا لديها طرقها الخاصة فى "الهروب". وهذه الطريقة تسمح للشخص المسوف بتبرير وتسويغ عملية التسويف. وقد يكون الدافع وراء هذا الهروب هو الخوف، أو الحاجة إلى الإثارة والاستمتاع، أو كراهية الاضطرار إلى العمل على إنجاز المهمة، أو التحايل، أو التوقعات غير الواقعية بشأن المدة التى قد يتطلبها الانتهاء من مهمة ما أو مدى صعوبة إنجاز تلك المهمة.

وبالطبع...لقد تحدثنا فقط عن ثلاث شخصيات باطنية وعلاقتها بالتسويف...لكنها كافية لاستيعاب الفكرة!

نقطة أساسية : ما إن تقر أمام نفسك - أو على الملأ - بأنك مسوف، فلن تستطيع أن تستمر فى التسويف إلا إذا وضعت ناتج هذا التسويف فى إطار إيجابى.

والآن ألق نظرة سريعة على المظاهر المختلفة لما يحدث عندما تقوم بالتسويف:

- تفاؤل بشأن المدة التى يتطلبها المشروع ومدى صعوبة استكماله. سوف يقول لسان حالك: لن يكون المشروع صعبا. ولن يتطلب تنفيذه وقتا طويلا، ولهذا لست مضطرًا إلى البدء فيه الآن.
- فزع مفاجئ ينتابك عندما تدرك أنك متأخر عن الجدول الموضوع وأنك مضطر للإسراع من أجل تعويض الوقت الضائع. (وهى استجابة ضغوط لكونك غير منظم ولا تمتلك خطة أو استعدادًا).

- تحفز للعمل على إنهاء مهمة ما فى اللحظة الأخيرة لأنك قد أصبحت محاصرا من جميع الجهات، وفى الوقت ذاته كارها لخسارة حريتك وفكرة أنك مجبر على إنجاز هذا المشروع. (تخط هذا الشعور!)

فكر فى الأشياء التى قد تكون مصدر كل مشكلة من هذه المشكلات. كم من هذه الأشياء ينطبق عليك؟

- **تقدير الذات** . أنت تعانى من مشاعر عدم الكفاءة، وقلة تقدير الذات. (كل الأشخاص - فيما عدا المصابين بالنرجسية - يعانون من مشاعر عدم الكفاءة من وقت لآخر).
- أنت تصر على الوصول إلى مستوى عالٍ أو **معيار** مرتفع جدًا للأداء على الرغم من أنك تشعر بأنك غير قادر على تحقيق ذلك الأداء.
- **الضغوط** . أنت تسوف لكى تتمكن من التعامل مع ضغوط الحياة اليومية وكل الالتزامات والمهام التى تتنافس على وقتك.
- أنت تعلم أنك لو أتممت هذا المشروع، فإن شخصا ما سوف يوكل إليك **مشروعا آخر**. علاوة على أن الموظفة التى تجلس بالمكتب المجاور تتقاضى نفس راتبك لكى تنجز أقل مما تنجزه أنت. (مرحبا بك فى نادى ضحايا عقلية العمل الحكومى!)
- **التحكم** - أنت تستخدم التسويف كوسيلة للتحكم. أنت لا تحب أن تكون دمية فى أيدى الآخرين وأنت تشعر بأنه يجب أن تقرر أنت ماذا تفعل ومتى تقوم بأداء المهمة المطلوبة. سوف تقوم بما تريد القيام به، فى الوقت الذى تختاره أنت.
- **التبرير** - أنت تشعر بأن الآخرين لا يفهمون مدى انشغالك أو إلى أى مدى حياتك معقدة. ليست المسألة هى أنك تسوف - المسألة هى أن الآخرين لا يفهمون مشاكلك.

- عادة ما تشعر بأنك ضحية وأنت محبط لأن الآخرين لا يرون كم أن تصرفاتهم تجاهك غير عادلة.

كلما زاد معدل قيامك بالتسويف، أكثرت من تعزيز السلوك السلبى، وصار من الصعب عليك أن تكسر هذه الدائرة المفرغة. إنك تدفع نفسك داخل تلك الحفرة الضيقة وتضيق الخناق على نفسك بحيث تعجز عن الخروج منها.

وفى كل مشروع تمارس فيه التسويف، فإنك تعزز:

التكاسل...بدلا من...الفعل
التجنب...بدلا من... المشاركة الاستباقية
الحالة الراهنة...بدلا من...الحالة المرغوبة
الخوف...بدلا من...الثقة

تأمل الأمثلة التالية للمصادر التقليدية للتسويف:

الموضوع: التحفيز

المشكلة: أنت تشعر بأن هذا المشروع لا علاقة له بعملك وليس له معنى بالنسبة لك.

الحل: اعثر على طريقة لكى تجعل هذا المشروع أكثر إثارة للاهتمام، أو كلف شخصا آخر بالقيام به - إذا كان ذلك لائقا - أو تفاوض مع الشخص الذى كلفك بالمشروع بشأن منحك مكافأة فى حالة إتمام المشروع.

الموضوع: الكفاءة / التدريب

المشكلة: أنت تشعر بأنك لا تمتلك التدريب أو المعرفة المطلوبة لإنجاز هذا المشروع، أو أنك غير واثق من تولى مشروع لم تقم بشىء مثله من قبل.

الحل: كن واثقا من أنك تدرك تماما النتيجة التى يتوقعها الجميع. إذا كنت بحاجة للمساعدة، احصل على الدعم، والنصيحة، والإرشاد، أو التدريب من شخص خبير أو لديه معرفة أكبر بهذا المجال.

الموضوع: المعايير

المشكلة: أنت تخشى من أن أداءك فى هذا المشروع لن يكون مثاليا.

الحل: قم بتحليل مدى أهمية المشروع وحدد إلى أى مدى يسعى السيد "ناقد" نحو إحراز الكمال. فكر فى النتيجة التى كنت تتوقعها من صديق، أو زميل، إذا اضطلع بهذا المشروع. هل الكمال ضرورى، أو حتى ممكن؟

الموضوع: الالتزامات

المشكلة: ربما لا تكون قادرا على أن توفى بكل التزاماتك لأن لديك الكثير من المهام المطلوبة.

الحل: حاول أن تعيد التفاوض بشأن المواعيد النهائية أو جداول العمل بحيث تتمكن من وضع أولويات للمهام الموكلة إليك وتنفيذها جميعا فى الوقت المناسب.

الموضوع: الافتراضات

المشكلة: أنت تعتقد أنك إذا تجاهلت المشروع أو تحاشيت الاهتمام به فسوف يختفى من تلقاء نفسه. إنك تفترض أن هذه الطريقة ستجعل المشروع يتطلب وقتا أو جهدا أقل لاستكماله.

الحل: تقبل حقيقة أن المشروع يجب إنجازه وضع خطة مكتوبة لـ "تقسيم" أجزاء المشروع إلى مهام صغيرة يمكن اعتبارها محطات منطقية رئيسية على طريق الوصول إلى الهدف النهائى. ضع وقتا معقولا لإنجاز كل مرحلة من تلك المراحل ثم أعد تقدير الوقت الموضوع لإنجاز المشروع بالكامل.

الموضوع: الخوف

المشكلة: أنت قلق بشأن كيفية تقييم الآخرين لك أو حكمهم عليك.

الحل: فكر فى التأثير الحقيقى لتلك المهمة على حياتك. هل ستكون هذه المهمة على قدر كبير من الأهمية بحيث يتفحص الآخرون نتائجها بمنتهى التدقيق، وهل من المرجح أنهم سيهتمون كثيرا بشأن النتائج وينتقدونك بشدة؟

الموضوع: التجنب

المشكلة: أنت فقط تكره القيام بمثل هذه المهام.
الحل: هل يمكنك أن تجد طريقة لكى تجعل هذه المهمة محتملة أو أن تعطى نفسك مكافأة عندما تنتهى منها بحيث تعطى نفسك حافزا يجعلك تتطلع إلى استكمال المهمة؟ استكمل المهمة قبل الانشغال بأى شىء آخر، وأزحها من طريقك.

ضع دائرة حول الموضوعات التى تشعر بأنها تنطبق عليك واستخدمها لاحقا فى خطتك الشخصية لمنع التسويف!

ما الذى ترى أنه "مصدر" المظاهر الشائعة لعملية التسويف التى تمارسها؟

- **قيمة الذات.** إذا كنت باستمرار تقلل من قيمة مهاراتك ومعرفتك وتشك فى قدراتك الخاصة، فسوف تشعر بأن نجاحك (عندما يحدث) ما هو إلا ضربة حظ.

وقد تجد أنه من الصعب عليك تقبل بعض المديح على عملك لأنك بالفعل لا تشعر بأنك تستحق هذا المديح. وربما تطلب الكمال من نفسك رغم أنك تشعر بأنه ليس باستطاعتك مطلقا تحقيق هذا الكمال.

لقد صممت برنامجا اسمه ***lifestorms***، وهو مخصص للتعامل مع هذا النوع من تحديات الحياة ومحمّل على أسطوانة مدمجة. قم بتفقد البرنامج فى قسم المبيعات الخاص بموقع www.lifestorms.info لأنك بالفعل فى حاجة إلى هذا البرنامج. أنت بحاجة لأخذ خطوة للوراء وأن تضع الأمور فى مسارها الصحيح وأن تدرك أنه ليست كل الأمور مهمة بما يكفى لكى تسعى فيها لتحقيق الكمال، وأن الكمال أمر مستحيل بأى حال من الأحوال. ابذل أقصى مجهودك لكن أتم المهمة. ابدأ المهمة وبحوزتك الكثير من الوقت لكى تسمح لنفسك بإعطاء المهمة ما تحتاج إليه من تركيز وإخلاص لكى تؤديها بطريقة تجعلك تشعر بالفخر. عندما يمدحك أحدهم، فتدرب على أن تقول: "شكرا لك" ثم استكمل عملك. لا تقلل من قيمة مجهودك أو تظهر تواضعا زائفا. فقط تقبل المديح والثناء، وقل: "شكرا لك، إننى أقدر صنيعك هذا". قد يكون الأمر صعبا فى بدايته، لكنه سيصبح أكثر سهولة مع الممارسة.

- **الضغط**. هو أن تجد أنه من الصعب عليك البدء فى مشروع أو مهمة لأنك غارق حتى أذنيك فى مشاغل أخرى.

قد تشعر بأنه لا يوجد شىء يمكن أن يخرجك من تلك الحفرة التى دفنت نفسك فيها، وتقول لنفسك إنه حتى لو عملت باجتهاد شديد من أجل إنجاز هذه المهمة، فإن الشىء الوحيد الذى سينتج عن هذا الجهد هو مزيد من العمل. إذن لماذا تزعج نفسك بهذه المهمة؟

لكى تقلل من الضغط الواقع عليك، فإنك بحاجة إلى امتلاك خطة لكيفية وضع أولويات للبنود التى يجب إنجازها وتحديد الخطوات المطلوب اتباعها من أجل التأكد من إنجاز كل مهمة حتى النهاية. ابدأ عملك بالنظر إلى الأشياء التى يجب عليك القيام بها وكن صريحا مع نفسك بخصوص مدى أهمية كل مشروع. حدد المواعيد النهائية الجديدة إذا كنت بحاجة للمزيد من الوقت لإتمام بنود محددة، أو إذا كان هناك شىء آخر لابد من الانتهاء منه قبل أن تبدأ فى العمل على مشروع محدد.

إذا كنت أنت من يضع المواعيد النهائية للمهام، يمكنك تحديد مدى أهمية كل مهمة من خلال أن تسأل نفسك: ماذا سيحدث إذا لم تستطع الانتهاء من مهمة محددة بحلول موعد معين؟ هل ستقع كارثة فوق رأسك أو رأس شخص آخر؟ هل ستخسر وظيفتك أو الترقية المنتظرة؟ هل ستفشل فى مادة دراسية أو تخذل شخصا وعدته بالمساعدة؟ (لماذا لا تفترض أن الإجابة هى "نعم" ثم تستعد لذلك الواقع المحتمل؟!).

ما إن تنتهى من ترتيب أولوياتك وتضع كل المواعيد النهائية على جدول مواعيدك، ابدأ فى وضع تفاصيل البنود التى تحتاج إلى إنجازها لكى تنتهى من كل مرحلة من مراحل المهمة. بهذه الطريقة، يمكنك أن تضع مراحل أصغر وسوف تعلم أنك تنجز شيئا ما على طول الطريق وتشعر بتحسن تجاه حقيقة أنك تحرز تقدما. فالضغط يتولد من الإحساس بأنه لديك الكثير من الأشياء الواجب فعلها وأنك لا تحرز أى تقدم نحو إنجاز أى من المهام الموجودة على قائمة مهامك.

- **التحكم.** إذا كنت تشعر بالإنهاك بسهولة، أو تكره أن تشعر بأن شيئا يتحكم بك، فقد تشعر بأن الموقف الذى أنت فيه غير عادل.

بدلا من الشعور بالإحباط وتأجيل إنجاز المهمة لكى تظهر للآخرين بأنك لن تسمح لأحد بالتحكم فيك، يجب أن تفكر فى الأشياء التى تتحكم بها فى حياتك. وإحدى هذه الأشياء هى القدرة على أن تعطى نفسك مكافأة. خطط أن تعطى نفسك مكافأة تستمتع بها بعد الانتهاء من المهمة وذكر نفسك بأنك بالفعل المتحكم فى المهمة. إن لديك الحق فى أن تختار ما إذا كنت ستقوم بالمهمة أم لا وقد اخترت أن تقوم بها!

التبرير: إذا كنت غير راضٍ عن شخص ما أو شىء ما، فقد لا تحاول بنفس الجهد الذى كنت ستبذله لو أنك تشعر بالرضا. اخرج من تلك الحالة العقلية بأن تقول لنفسك إنك أنت من يشعر بالاستياء (وليس شخصا آخر) وأن مشاعر الانتقام والغضب التى تنتابك سوف تتسبب فى إيذائك أنت على المدى الطويل. لا تدع الشخص، أو الموقف، الذى سبب لك الاستياء يقف عقبة

فى سبيل نجاحك أو تحقيق أهدافك. هل تتذكر أى نوع من الأصوات تسمع؟ هل كان صوت السيد "مستمتع"؟ أم السيد "ناقد"؟ أم السيد "فوضوى"؟ أم تراه صوتًا آخر؟

تهدئة الضوضاء الموجودة فى نطاق عقلك

دعنا نعد إلى تلك "الأصوات" للحظة حتى نرى كيف يمكننا إسكاتها والتحكم بها.

السر هو أن تفهم لماذا تقول تلك الأصوات ما تقوله وما المشكلات التى لديك وتأثرت بالصوت الذى تسمعه.

وبعدها، عطل هذا الصوت. أسكته من خلال تغيير طريقة تفكيرك. إن طريقة تفكيرك والأشياء التى تقولها لنفسك سوف يكون لها - بمرور الوقت - تأثير إيجابى على عاداتك القديمة.

السيد "مستمتع"

هذه الحالة العقلية هى الطفل الذى يريد فقط أن يفعل ما يريد أن يفعله ويصر على صرف انتباهك عن المهام الأخرى بأن يجعلك تفكر فى أشياء تفعلها لمجرد أنها أكثر جلبا للمتعة.

سوف يخبرك هذا الصوت بأنه لا توجد مشكلة حقيقية فى تأجيل القيام بالمهمة. وسوف يقنعك بأن المهمة سُتنَفذ - فى الوقت المناسب! من السهل أن تنصت إلى صوت السيد "مستمتع" لأنه يعطيك الفرصة لكى تتجنب الأمور التى لا تشعر بالرغبة فى القيام بها، أو الأشياء التى لست واثقا منها، أو الأشياء التى لا تحب فعلها.

يمكنك إسكات هذا الصوت بأن تخبر نفسك بأنه سيكون هناك الكثير من الوقت للاستمتاع بفعل الأشياء التى ترغب فى القيام بها. وقم بالتخطيط لحدث ترفيهى تقوم به بعد تاريخ الانتهاء من المهمة كنوع من المكافأة التى تقدمها إلى نفسك.

لا تنس أن تذكر نفسك بأن تحقيق الهدف يعد نوعا مختلفا من الإشباع. حتى لو كان العمل نفسه غير مثير أو مبهج. فربما يكون عملك سببا فى إسعاد شخص آخر. أو لعله يدفعك خطوات إلى الأمام نحو تحقيق هدف بعيد المدى. والذى ستكون سعيدا جدًّا عندما تصل إليه.

إن إنجاز المهام الصغيرة التى تمثل محطات على طول الطريق نحو الهدف الأكبر سوف يعطيك المزيد من الثقة بالنفس ويذكرك بأنك تحقق شيئا ما. وسوف يُبقى صوت السيد "مستمتع" خافتا.

السيد "ناقد"

إن هذه الحالة العقلية تعتبرك أدنى شأنا بكل الطرق ومن كل الأوجه. إذا أنجزت المهمة بالفعل. فسوف يخبرك السيد "ناقد" بأنه إذا لم يكن العمل مثاليا وكاملا. فلن يكون كافيا. وإذا لم تنجز المهمة، فسوف يخبرك السيد "ناقد" بأنك لا تنجز أى شىء مطلقا وأنك فى حاجة حقيقية إلى تنظيم أمور حياتك!

إن هذا الصوت يوجه حديثه إلى شكوكك وتقديرك المتدنى لذاتك. فهو يجعلك تتساءل إذا كان بإمكانك إنجاز الأمر الذى تحاول إقناع نفسك بالقيام به، وسرعان ما ستجد نفسك متجمدا فى موقعك وغير قادر على التحرك! يمكنك تهدئة هذا الصوت من خلال وضع أهداف قصيرة المدى وتهنئة نفسك والتعرف على إنجازاتك عندما تصل إلى إحدى تلك المحطات. ويمكنك أن تخرس السيد "ناقد" بأن تذكر نفسك بأنه ليس من الضرورى أن يكون كل شىء مثاليا لكى "يُنفذ بعناية" وأن تقديم أفضل أداء ممكن وبذل أكبر مجهود هو كل ما يمكنك فعله.

ويجب أيضا أن تذكر نفسك (والسيد "ناقد") أنك لست مضطرًّا إلى التفكير فى المستقبل البعيد لكى تتخيل وقوع أسوأ الاحتمالات.

وكل ما عليك فعله. بدلا من ذلك. هو أن تبدأ المهمة وتستمر فى القيام بها. خطوة بخطوة. واترك الأمور المستقبلية حتى يحين أوانها! احجب صوت التشاؤم من خلال وضع المهام والنتائج فى منظورها الصحيح. وذكّر نفسك

بأنه حتى لو لم تلاق المهمة نجاحا كاملا. فسوف يكون ذلك أفضل من تعرضها للفشل التام أو حتى عدم محاولاتك القيام بها، وسوف تتعلم من تلك التجربة. ركز على نقاط قوتك ومهاراتك وأخرس السيد "ناقد"!

السيد "فوضوى"

فى معظم الوقت يتواجد التسويف الفوضوى بسبب غياب المهارات التنظيمية، والتى يمكن بسهولة تعلمها. بالطبع سيكون عليك أن تتدرب على الأمر، سوف يستغرق الأمر منك وقتا حتى تكسر العادات السيئة، لكن بإمكانك تحقيق هذا الهدف بمجهود بسيط. إن صوت السيد "فوضوى" يحاول بكل ما أوتى من قوة أن يساعدك على بدء المشروعات والانتهاء منها، لكن هذا الصوت لا يحتوى على المعلومات التى تحتاج إليها لاستكمال المهمة!

إن عمليات التخطيط وإدارة الوقت التى ستتقنها سوف تعطيك القدرة على وضع جدول للمهام مقسم إلى مراحل رئيسية. يمكنك تنظيم عملك بطريقة تمكنك من تقسيم المهام إلى أجزاء قابلة للتحقيق، وجميعها مركزة باتجاه تحقيق هدفك بعيد المدى. وجزء كبير من تلك العمليات يتعلق بأشياء مثل "قوائم الأفعال" و "قوائم المهام"، وكتابة أهداف وأغراض للأحلام بعيدة المدى، مثل الوصول إلى منصب رئيس الشركة. أو الحصول على درجتك الجامعية بحلول تاريخ محدد.

قوّ فترة انتباهك من خلال البدء فى مشروع والتركيز على مهمة إنجازه لمدة نصف ساعة. ثم أعط نفسك فترة راحة لمدة ١٥ دقيقة. وعندما تنتهى فترة الراحة، عد إلى العمل. استمر فى القيام بهذا الروتين (يمكنك استخدام ساعة ميقاتية أو منبه إذا كان ذلك سيفيدك) حتى تتمكن تدريجيًّا من زيادة قدرتك على التركيز على مشروع ما والاستمرار فى تأدية المهمة لعدة ساعات، مع الحصول على راحة قصيرة كل ساعتين أو نحوها. إن صوت السيد "فوضوى" عادة ما يسمع بواسطة جزء منك لا يدرى أين يبدأ. وهو أيضا الجزء الذى يصاب بالانهماك والإحباط بسهولة.

إذا كانت لديك خطة للقيام بخطوات صغيرة، وإذا أثبت لنفسك أنك تستطيع التركيز على المهام ذات الهيكل الثابت لمدة معقولة من الوقت، فسوف تبدأ فى خفض صوت الفوضى. وبعد أن تتأمل المشكلات، وأصل تلك المشكلات والطرق التى يمكنك استخدامها لإسكات الأصوات التى تهمس فى أذنك، يمكنك أن تبدأ فى رسم بعض التفاصيل، كخطوة أولى تجاه...

وضع خطتك الشخصية لمنع التسويف

باستخدام دفتر يوميات تستطيع الاحتفاظ به واستخدامه لسنوات قادمة، أكمل المعلومات الموجودة بالأسفل، والتى ستستخدمها لاحقا فى وضع خطتك الشخصية!

ولتحقيق الغرض من هذا التمرين، تخير **إحدى** المهام أو الأنشطة التى تسوف القيام بها حاليا وقم بوصفها. (هل دهنت سطح القارب؟ هل انتهيت من تأليف الكتاب؟ هل أصلحت السيارة؟ هل...؟).

فى الصفحة التالية، اكتب خمسة أسباب (أو مشاعر) تعتقد أنها تجعلك تؤجل تلك المهمة أو ذلك النشاط.

ولكل سبب من هذه الأسباب الخمسة التى تجعلك تؤجل المهمة أو النشاط، قدم حلا (سبب لضرورة قيامك بهذه المهمة يكفى لإخماد المشكلات التى جعلتك تلجأ إلى التسويف).

المهمة التى أؤجل القيام بها،

الأسباب التى أومن بأنها وراء تأجيلى للمهمة،

١)

٢)

٣)

٤)

٥)

الحلول:

١)

٢)

٣)

٤)

٥)

صمم **خطة عمل** تحتوى على خطوات رئيسية وأنشطة ومواعيد مرتبطة بها، لكى تصل بك إلى هدفك المتمثل فى إتمام المهمة. ليس من الضرورى أن تكون الخطة مفصلة للغاية، لكنها يجب أن تحتوى على ما يكفى من المعلومات لكى تذكرك بما يجب القيام به فى كل خطوة. استخدم ورقة منفصلة، إذا كنت بحاجة إلى كتابة المزيد من الأنشطة/التواريخ أو التفاصيل.

تاريخ البدء: __________

النشاط رقم ١:

التاريخ: __________

النشاط رقم ٢:

التاريخ: __________

النشاط رقم ٣:

التاريخ: __________

النشاط رقم ٤:

التاريخ: __________

النشاط رقم ٥:

التاريخ: __________

تاريخ الانتهاء: __________

استخدم هذه المهمة **الفردية** وخطتك لاستكمال هذه المهمة كـ "خطة اختبار". وبينما تسعى لتحقيق هدفك، قم بكتابة الأفكار والمشكلات التى تواجهها، واكتشف كيف ستتعامل مع هذه العوائق والمشكلات عندما تتولى المهمة التالية.

التسويف، هل هو استعداد للموت؟

عندما يتقن الناس التسويف، فإننى أحيانا ما أذكّرهم برفق بأنهم يقومون بعمل رائع فى الاستعداد للموت. فكر فى الأمر. هل تجده منطقيًا؟

أنت تعرف عددا كبيرا من الناس ممن لن يجنوا مطلقا قدرا أكبر من المال من أجل عائلاتهم عن القدر الذى يجنونه الآن، ومع ذلك فهم غير قادرين على تنفيذ أى من هذين الأمرين:

أ) إنشاء مشروع بسيط ذى طابع منزلى بإمكانه أن يقدم إضافة كبيرة إلى دخلهم العام، أو

ب) استكمال مشروعات بدءوا فيها بالفعل.

ومما لاشك فيه أنك عندما تسوف، فلا يمكن لأى شىء أن ينجح معك...لأنه لا يوجد شىء قد بدأته أو استمررت فيه أو أنهيته. إن "الأمور" لا تنجح من تلقاء نفسها، ولن تنجح أبدا من تلقاء نفسها. أنت ـ وأنت فقط ـ هو من يقرر ما إذا كانت ستنجح أم لا.

وهذه هى الفكرة ببساطة: **إن السيارة لا تذهب إلى محطة البنزين من تلقاء نفسها وتملأ خزان الوقود بالبنزين. لكنك تملأ خزان الوقود بالبنزين فى كل مرة تذهب فيها إلى محطة البنزين.** ولا يكون هناك "تساؤل" عما إذا كان الأمر سينجح أم لا.

إننى لا أتساءل مطلقا عما إذا كان "الشىء" سيبيع أو أن "الشىء" سينجح. فالشىء نفسه لا يبيع ولا ينجح، ولن يفعل ذلك يوما. فإما أن أختار أنا أن أجعل ذلك يحدث أو لا. وهذا مجرد مثال واحد شديد الوضوح.

إن الموقع الخاص بنا على شبكة الإنترنت لا يجب أن يجلب الأموال التى يجلبها. يمكننى أن أخبركم بعشرة أسباب لذلك، لكن الحقيقة هى أنه لا يجلب أى أموال بالفعل. أنا من يقرر إذا كان سيجلب أموالا ثم أصب انتباهى على هذا الهدف. وعندها فقط يبدأ الموقع فى جلب الأموال.

معظم الأشخاص الذين يسوفون لا ينجزون الأشياء بعد أن يبدءوها... ومعظم الناس صرحاء للغاية مع أنفسهم مما يجعلهم يدركون هذه المشكلة. لكن قد يكون من المفيد جدًّا تحديد قدر المشكلة التى تهدد المستقبل مثل مشكلة التسويف. وهذا هو الهدف من الاستبيان الذى ستجيب عنه الآن. وبالتأكيد لا يعد الاستبيان أداة علمية دقيقة، لكن ما سيفعله هذا الاستبيان هو أنه سيسمح لك بالتقاط صورة لنفسك فيما يتعلق بتأجيل الأشياء المهمة فى الحياة، علاوة على أنه سوف يستحضر إلى وعيك محفزات التسويف المستقبلية المحتملة، الأمر الذى سيوفر عليك أسبوعا ضائعا.

ليس هناك اضطراب فى الشخصية أو أى مرض نفسى آخر يرتبط بإحراز نقاط عالية أو منخفضة، لكن لا تندّهش إذا ظهر تشخيص لمرض التسويف بحلول عام ٢٠٢٠ لأنه حينها ستكون شركات الأدوية قادرة على إنتاج أدوية للتسويف وجنى عائد مادى من وراء ذلك...لكن لنؤجل الكلام عن هذا الموضوع إلى يوم آخر....

وهذه النظرة الخاطفة التى ستلقيها على نفسك من الداخل سوف تساعدك على أن تكتشف أين يمكنك تحفيز المزيد من السلوكيات الإيجابية... ومثل كل الاستبيانات الجيدة، هناك أداة لحساب النقاط ذاتيًّا والتى يجب استخدامها مع الأخذ فى الاعتبار أنها أكثر دقة من خريطة البروج التى يستخدمها المنجمون لقراءة الطالع.

إذا وجدت أن الدليل الذى يقدمه لك الاستبيان يتعارض مع الطريقة التى ترى بها نفسك، فاشرع فى أن تسجل يوميًّا داخل دفتر يومياتك ما أردت أن تقوم به فى هذا اليوم عندما كنت تضع خطتك لهذا اليوم، ثم قارن ذلك بما يحدث بالفعل. إذا أردت أن تغش وتحصل على "الدرجة النهائية"، فأجب عن كل الأسئلة بكلمة "مطلقا" الموجودة بأقصى يسار الصفحة. أما إذا أردت أن تصبح شهيدا للتسويف، فأجب عن كل الأسئلة بكلمة "غالبا"! (تذكر أن هذا ليس اختبارا، ولن يراه أحد غيرك. إن الفحص الأمين للذات لا يكلف شيئا ولا يتسبب فى ألم لم تشعر به من قبل).

حسنا، دعنا نقم بالأمر.

استبيان التسويف

غالبا (٤) أحيانا (٣) نادرا (٢) مطلقا (١)

١. عندما أعمل على تنفيذ إحدى المهام، ابدأ فى التفكير فى شىء آخر أو اغرق فى أحلام اليقظة.

٢. إننى أميل للتركيز على المتعة اللحظية التى تشبعنى بدلا من التركيز على أهدافى.

٣. عندما أتوقع حدوث أسوأ الاحتمالات فإن ذلك يمنعنى من الاستمرار ويثبط همتى.

٤. إننى أبيع منتجا أو أمثل شركة سمعتها ليست فوق مستوى الشبهات...مما يجعلنى دائما أتساءل إذا ما كان بيعى لهذا المنتج هو التصرف السليم.

٥. إننى أجد صعوبة فى أن أظل مركزا لمدة طويلة من الوقت.

٦. إننى أقوم بأشياء أعتقد أنه لابد من القيام بها، سواء كانت تلك الأشياء هى مهام طلب منى القيام بها أو غير ذلك.

٧. إذا كانت هناك مشكلة تشغل بالى ولا أستطيع إخراجها من عقلى، فإنها تشتت ذهنى عن التفكير فى المهام الأخرى.

٨. إننى أؤجل القيام بالمهام التى لا أشعر برغبة فى القيام بها أو المهام التى اعتقد أنها ربما تكون أكثر صعوبة.

٩. إننى أضيع الكثير من الوقت.

١٠. تنتابنى أحلام يقظة بشأن تحقيق نجاحات عظيمة، لكننى لا أحرز أى تقدم.

١١. إننى أتصرف دون تفكير عندما تكون هناك أزمة أو مشكلة.

١٢. إننى أؤخر المهام حتى يكون الأوان تقريبا قد فات لاستكمالها.

١٣. إننى أفوت المواعيد النهائية لاستكمال المهام وأفشل فى إنجاز الأمور. حتى لو كانت تلك الأمور مهمة لنجاحى.

١٤. لا يمكننى الاهتمام بأى أمر إلا إذا كان مسليا، أو مثيرا. أو ممتعا.

١٥. إننى أوجل المهام التى لا تروق لى حتى تصبح مصلحتى مهددة أو متضررة.

١٦. أنا لا أحرز أى تقدم يذكر باتجاه تحقيق أهدافى فى معظم الأيام.

١٧. أجد نفسى أفعل شيئا ما فى الوقت الذى من المفترض أن أركز على شىء آخر. لكننى لا أستطيع التحكم فى نفسى.

١٨. من السهل أن أتعرض للتشتيت بسبب شىء مسلٍّ أو ممتع.

١٩. إذا شعرت بعدم رغبة فى القيام بشىء ما، فإننى أجد مبررا لكى لا أقوم به.

٢٠. ينتابنى القلق إذا شعرت بأن المهمة محفوفة بالمخاطر. وأجد أنه من الصعب علىّ استكمالها.

٢١. دائما ما أفكر أن عواقب الأمور ستكون سيئة أو أننى سأفشل فى إنجاز المهمة، وهذا الأمر يمنعنى من الاستمرار فيها.

٢٢. إننى أفضل إنجاز الأمور الصغيرة التى تمنحنى المتعة بدلا من العمل على أهداف مهمة كفيلة بتحسين حياتى ولكنها تتطلب وقتا طويلا لتحقيقها.

٢٣. أصبح منزعجا ومضطربا عندما أضطر إلى تأجيل الأمور التى تمنحنى المتعة.

٢٤. إذا ما أزعجنى أمر ما . حتى لو كان أمرا غير مهم . فإننى لا أستطيع تجاهله ويتسبب فى صرف انتباهى عن الأشياء الأخرى الأكثر أهمية.

٢٥. غالبا ما أجد صعوبة فى الاستمرار فى الطريق الصحيح.

٢٦. أفكر فى أشياء لا صلة لها بالمهام التى من المفترض أن أعمل عليها، وأوقف المهمة التى بين يدى لكى أقوم بشىء مختلف تماما.

٢٧، أعلم أننى سأقع فى المتاعب بسبب تأجيلى لمهمة ذات أهمية كبيرة، لكننى أقوم بذلك على أى حال.

٢٨. أؤجل القيام بالأشياء التى لا أشعر برغبة فى القيام بها.

٢٩. أنتظر حتى اللحظة الأخيرة لكى أقوم حتى بأهم الأمور المطلوبة.

٣٠. أجد صعوبة فى القيام بما يتجاوز مجرد بدء المشاريع أو المهمات، وما إن أبدأ تلك المشروعات والمهام، فإننى أوقفها دون أن أكملها.

٣١. أعتقد أنه يجب علىّ التوقف عن التسويف لكنى أكرر أخطائى دون أن أغير سلوكى.

٣٢. أحاول التركيز على المهمة التى بين يدى، لكن ذهنى يتشتت قبل أن أدرك ذلك.

٣٣. إننى أضيع الكثير من الوقت (نعم. إننى أطرح عليك هذا السؤال مجددا، وهو أمر شائع فى الاختبارات العلمية الحقيقية).

٣٤. أما تحديات الشخصية الأخرى فتكتب هنا....

حسنا، دعنا نر النتائج التى حققتها بشكل عام: **إذا أجبت بـ "نعم" أو "أحيانا" عن ١ - ١٠ أسئلة من الأسئلة السابقة**، فمن المرجح أنك تسوف بدرجة عادية. أحيانا تشعر بأنك متشبع بالمهام وتجد أنه من الصعوبة أن تركز على بدء مهام جديدة، حتى إذا كانت مهام شديدة الأهمية. لكنك فى غالب الأوقات تتحاشى التسويف. إنك فى سبيلك للوصول إلى أهدافك والمقاصد التى ترغبها فى الحياة طالما أنك بالفعل تضع هذه الأهداف وتلك المقاصد المرغوبة مسبقا!

إذا أجبت بـ "نعم" أو "أحيانا" على ١١ ـ ٢٠ سؤالا من الأسئلة السابقة، فأنت تعانى من مشكلة، ويجب عليك أن تنظر إلى جوانب حياتك التى غالبا ما تمارس فيها التسويف، أو نوع الأشياء التى تميل إلى تأجيلها. توصل إلى أصل المشكلة واستخدم الأفكار التى أعطيتك إياها فى الفصول السابقة لكى تتخلص من التسويف.

إذا أجبت بـ "نعم" أو "أحيانا" على ٢١ ـ ٣٤ سؤالا من الأسئلة السابقة، فأنت شخص تهتم لأمر نفسك بالفعل! لقد استقطعت من وقتك ما يكفى لكى تلقى نظرة طويلة على نفسك وترى بأمانة ما يحدث فى حياتك. أنت تقضى الكثير من الوقت فى محاولة اللحاق بما فاتك، وتقوم بالأمور فى اللحظات الأخيرة ـ ولا تقوم بها بالمستوى المطلوب ـ وتبرر أفعالك لكى تنجو من الورطات التى تضع نفسك فيها. يجب أن تفكر بجدية فى الأشياء التى تجد صعوبة فى القيام بها وتحدد ما يعيقك عن فعلها. استخدم هذه المعلومات لكى تضع خطة شخصية لمنع التسويف.

من السهل أن نقول إن تخريب الذات هو أصل معظم عمليات التسويف، وقد يكون بالفعل أصل جميع عمليات التسويف. ولكن ما هو تخريب الذات؟ تخريب الذات هو فعل إذا ارتكبته بحق شخص آخر فسوف يكون فعلا قاسيا أو حتى إجراميًّا. وقيامك بهذا التصرف تجاه نفسك يجعل حياتك تقريبا من المستحيل إدارتها. ابدأ فى ملاحظة متى تقوم بأشياء "تشعرك" بالتعب أو التشبع، لكنها فى الحقيقة تصب فى مصلحتك على المدى الطويل.

الفصل السادس

كيف خذلك نظامك الحالى لوضع الأهداف؟

إنه لأمر محبط. لقد حددت مصادر التسويف لديك، أو بمعنى آخر عوامل التأخير. ومن المفترض أن تكون إدارة الوقت الآن أمرا سهلا. لكن أنظمة التخطيط ستظل غير مجدية لأنها جميعا مبنية على علم وهمى وملىء بالأخطاء يسمونه بـ "علم وضع الأهداف".

لا تسئ فهم كلامى، فبعض أجزاء معادلة وضع الأهداف واضحة وتقريبا يدركها كل شخص بشكل صحيح، لكن عدد المشكلات يفوق بشكل كبير عدد العوامل الموضوعة فى ترتيبها الصحيح. وبشكل مشابه، يسير الأمر معك على هذا النحو!

أنت حسن المقصد، وتتسم بالذكاء، ولست شخصا فاشلا، ولكنك مضغوط للغاية. وكل شىء جديد أردت تحقيقه فى النصف الأول من هذا العام إما أنه قد فشل أو أنك لم تضعه موضع التنفيذ من الأساس. لكن هذا النمط لا يخصك وحدك؛ فأحد أكبر أسباب الإخفاق المتكرر لمنظومة إدارة الوقت يأتى من الالتزامات المتعارضة.

الالتزامات المتعارضة وقوة الضعف

دعنا نعد إلى لب الموضوع، لكن لنحاول هذا المرة تفادى الاستعارات المجردة واللجوء إلى الاستعارات المادية الملموسة والكلام العلمى الصرف.

هناك الجزء الذى أسميه "أنت"، وهو يمثل عقلك الباطن: وهو يتسم بالوضوح، والمنطقية، والعاطفية، والعقلانية؛ وهناك أيضا الجزء التفاعلى منك، وهو يمثل "العقل الضمنى" الأكثر قوة. والعقل الضمنى هو جزء من أجزاء عقلك يتميز بكونه غير واعٍ، وغير مفكر، وشديد التفاعل...وهو الجزء

الذى يقود سيارتك بينما أنت مشغول بالحديث (بصورة واعية) مع الشخص الذى يجلس فى المقعد المجاور.

والجزء التفاعلى من عقلك هو الجزء الذى يمكن وصفه. بشكل عام. بأنه مبرمج مسبقا لكى يحسن القيام بالأشياء التى تقوم بفعلها مرة بعد مرة... وهو جزء يثبت ويبرمج تلقائيًا قبل ولادتك. ويكون جاهزًا تماما لكى يتحمل مصاعب الحياة وينجو منها...وقد ظل على هذه الحالة من الاستعداد لمدة مليونى سنة. أو لنقل. إذا كنت تفضل هذه الصياغة. إن الله قد هيأ الإنسان على هذا النحو منذ بدء الخليقة. أيًا كانت الصياغة، فالنتيجة واحدة. لقد خلقت جيناتك وفطرت على حتمية النجاة.

إن جيناتك لا تأمرك (بشكل مباشر) بأن تخزن حبات البندق مثل السناجب. **فجيناتك لا تدفعك إلى القيام بأى شىء سوى أن تبقى على قيد الحياة، وتمارس الجنس (تتناسل)، وتعثر على الطعام، وتفر من أمام الخطر أو تزيح هذا الخطر من طريقك.**

ومن هذه العناصر الأربعة تتولد ١٦ رغبة أساسية تشكل سلوكك داخل كل السياقات المختلفة...وكل سياق من هذه السياقات يشكل سلوكك. وبالطبع تم تشكيل جزء من أجزاء "عقلك الضمنى"، وخاصة عندما كنت شابا. وهناك عدد قليل جدًا من السياقات أو البيئات الموجودة تشجع على طول العمر، والسعادة، والنجاح، والإنجاز، والأمان طويل المدى، أو أى شىء آخر يعود بالنفع على عائلتك ومن تحبهم....أو على نفسك.

وقد تمت مناقشة الرغبات الـ ١٦ الأساسية فى كتاب *Covert Hypnosis: An Operator's Manual* وقد ذكرتهم فى هذا الموضع فقط لكى أعطيك لمحة عن الدوافع التى تحرك مخك.

١) الرغبة فى الهروب من الخطر أو مواجهته
٢) الرغبة فى ممارسة الجنس أو التناسل
٣) الرغبة فى الأكل
٤) الرغبة فى التنافس أو الانتقام

٥) دافع إيجاد المأوى
٦) دافع التواصل مع الآخرين
٧) دافع حيازة القوة
٨) دافع المكانة الاجتماعية الجيدة
٩) الرغبة فى الاستقلالية
١٠) دافع الفضول
١١) الرغبة فى تلقى القبول
١٢) الرغبة فى الولاء القائم على المبادئ
١٣) دافع حب الغير والإيثار
١٤) الرغبة فى وضع النظام
١٥ دافع الادخار
١٦) الرغبة فى النشاط البدنى

لقد تم تصنيف الدوافع الداخلية لأول مرة على يد "ويليام جيمس"، ومنذ دراساته الرائدة، فإن التصنيف الأكثر معاصرة وتحديثا هو التصنيف الذى استخدمناه هنا والذى قام بوضعه "ستيفن ريس"

قوة الدوافع الغريزية الأساسية

أريد منك أن تفكر فى الشعور الذى ينتابك عندما تأكل طعاما تشتهيه، مثل الشيكولاتة. أريد منك أن تفكر فى الشعور الذى ينتابك عندما تحس بالمتعة العميقة لممارسة العلاقة الحميمة. أريد منك أن تفكر فى الشعور الذى ينتابك عندما تهرب من أو تتغلب على خطر ما. أريد منك أن تفكر فى الأشياء التى يمكن مقارنتها بما سبق.

لا أحد قد أخبرك بهذا الأمر مطلقا من قبل، لكن إليك حقيقة الحياة...

نقطة أساسية: إن المشاعر والأحاسيس الناتجة عن إشباع تلك الدوافع الغريزية الأساسية - والتى تطلق عليها وسائل الإعلام "الإدمانات" - توفر الكثير من المتعة اللحظية لدرجة لن يعادلها أى عمل تقوم به لإشباع بقية الدوافع. والمتعة الإجمالية الناتجة عن إشباع كل دافعٍ من تلك الدوافع الأربعة لا نظير لها. والاختيار الواعى وكسر الروتين هما وحدهما القادران على "التغلب" على الجوانب السلبية للدوافع الأساسية.

إذن، فإذا كنت تقهر أعداءك، وتمارس العلاقة الحميمة، وتأكل الشيكولاتة طيلة اليوم، فأنت على الأرجح لن تحتاج إلى جرعة مخدرات تريح بها أعصابك لاحقا. فكل هذه "الإدمانات الثانوية" هى أيضا "وسائل إشباع" قوية للدوافع والرغبات الأساسية. وللأسف، عندما يصبح الطعام، والمتع الجسدية، وتحاشى المكروهات، والحياة السهلة متوافرة بكثرة، يصبح من الصعب كسر الروتين وتجربة كل الأشياء الأخرى الموجودة فى الحياة.

لكن لماذا تعد أهدافك وإدارة حياتك ووقتك عرضة لخطر يتمثل فى عدم تحققها مطلقا؟ والإجابة بسيطة فى الواقع. فيما يلى بعض الأشياء التى حاولت أن تفعلها، واكتشفتها، ثم أخفقت فى تحقيقها، والسبب فى أنها "جميعا" ما كانت لتنجح حتى إذا كنت قد أردت لها النجاح.

الأهداف ليست "مريحة"

أنت تضع "هدفا" أمام عينيك، وبعد ذلك بلحظات أو أيام أو أسابيع، تتاح لك الفرصة لكى تنام، وتستريح، وتتأمل، وتتغافل عن كل شىء، وتتسكع، وتلعب، أو أى شىء آخر تريد فعله... فلن يحدث نوع النشاط أى اختلاف... وأى شىء فى اللحظة الحالية يبدو أفضل من العمل على تحقيق الهدف.

والهدف، بطبيعته الخاصة، شيء لا يتواجد فى الحالة الراهنة. **الأهداف ليست مريحة. فهى تفرض ضغوطا وتتطلب تغييرا.** يقضى أسراب النمل والسناجب حياتهم فى بناء حياة وإعطاء أنفسهم ميزات وفرصًا للنجاة فى بيئات قاسية. والأغلبية العظمى من الناس (والذين سنشير إليهم من الآن فصاعدا بـ "الناس") لا يفعلون من ذلك إلا الحد الأدنى فقط، وذلك لأنهم لا يشعرون بالراحة تجاه الأشياء غير المألوفة وهم لا يألفون الإزعاج وعدم الراحة...وأى شيء يبدو بالنسبة لهم أفضل من البقاء خارج منطقة الراحة الخاصة بهم.

وأحد أهم عوامل النظام العلمى لإدارة الوقت هو كونه يشتمل على محفزات أو قوائم توضع على طاولة أو سطح مكتب بحيث تراها ويتم تذكيرك بها طوال اليوم.

أما إذا وضعت نظام إدارة وقتك على جهاز الكمبيوتر، فلن تتغير حياتك على الإطلاق، وإننى لأقسم لك على هذا.

إن وضع الأهداف وتحقيقها. والذى يعد النتيجة النهائية لأى نظام رائع لإدارة الوقت نقوم أنا وأنت بتصميمه. هو أمر سهل جدًّا فى القول وصعب جدًّا فى التنفيذ. أنا وأنت نريد ببساطة أن نحقق أهدافنا وأحلامنا. هذا هو كل ما فى الأمر.

فالشجار مع الزوجة...أسهل بكثير من العمل على تحقيق هدف. والذهاب إلى مكان العمل البشع...أسهل بكثير من العمل على تحقيق هدف. وكونك ضحية لعنف مستمر...أسهل بكثير من العمل على تحقيق هدف.

وبالنسبة للناس، أى شيء تقريبا يبدو أكثر راحة ويعطى إحساسا أكبر بالألفة من العمل على تحقيق هدف، والناس بالطبع سيقومون بالشيء الذى يحسون بالارتياح والألفة معه. فالرجال يتشاجرون مع زوجاتهم والنساء يتعرضن للضرب على يد أزواجهن، والجميع ضحية للعنف المستمر، لأن كل ذلك مألوف ومريح بالنسبة للمخ طالما أن البقاء النهائى على قيد الحياة لم يتعرض للتهديد...بل ويبدو أن فرص البقاء قد تحسنت.

نقطة أساسية : الأغلبية العظمى من البشر يفعلون فقط ما هو ضرورى وحتمى للبقاء على قيد الحياة.

الناس لا يتغيرون والجميع يكذبون

يقول الدكتور "هاوس" . وهو شخصية شديدة التهكم من شخصيات المسلسل التليفزيونى House M.D. . إن "الناس لا يتغيرون" ، "الجميع يكذب". لدى قميص قطنى مكتوب عليه: "كل الناس يكذبون"، وهذا التعميم بالطبع يشير إلى كل الناس، فيما عدا أنا وأنت. أعلم أن الكثيرين سيقولون إن هذه وجهات نظر متشائمة وتهكمية. ولهذا دعنا نفكر فى الأمر للحظة.

هل العبارة التالية صحيحة أم خاطئة؟ الناس لا يتغيرون.

حقيقة: الناس لا يتغيرون، وبالكاد "يتحولون" أو "يتحركون".

فالفتى يتزوج من الفتاة التى تسكن فى نهاية شارعه أو من فتاة يشترك اسم والدها مع اسم والده فى الحرف الأول (أو فتاة يبدأ اسمها بالحرف التالى فى الأبجدية) وذلك لأنها جلست بجواره فى المدرسة أو كانت خزانتها مجاورة لخزانته. نحن لا نتحرك كثيرا من أجل أى شىء.

فالكسل يعطى إحساسا بالراحة. وهو يمنحنا شعورا بالألفة والهدوء، وهما صفتان تمثلان حالة مضادة لحالة الهروب أو القتال. ولهذا السبب يختلف أصحاب الإنجازات عن بقية الناس اختلافا كبيرا. فالمنجزون يتعمدون تشكيل أنفسهم أو يتم تشكيلهم بواسطة بيئتهم لكى يكونوا مجموعة تزدهر من خلال التغيير. ***والمنجزون فقط هم من يريدون التحكم بمصائرهم، ويضعون الأهداف ويستخدمون الإرادة والقوة لكى يتغلبوا على رغبتهم المتوارثة فى نيل الراحة، ونقاط ضعفهم وعيوبهم الشخصية لكى يقوموا بأى شىء هادف فى الحياة.*** ربما ١٠٪ من الناس هم "المحظوظون" بما يكفى لكى يختاروا أن يتغيروا...وأن يزدهروا بواسطة التغيير...وأن يحتاجوا للتغيير. و"الحظ" لا علاقة له بكون المرء "شخصًا غير طبيعى".

هل العبارة التالية صحيحة أم خاطئة؟ الجميع يكذبون.

حقيقة: نعم، كل الناس يكذبون. إن الخداع ضرورى للغاية من أجل البقاء، وهو ضرورى أيضا للتناسل، وبلا شك ضرورى كذلك فى عملية الهروب و القتال. والناس يجيدون الخداع بشكل عام، لكن ٢٠٪ من الناس يبرعون فيه تماما. والبعض يلجأ إلى الخداع من أجل الخير، والبعض الآخر من أجل الشر.

إذن، لقد كان الدكتور "هاوس" محقًّا فى معظم كلامه. فالناس لا يتغيرون. يمكنك أن تتنبأ بسلوك الناس أسهل بكثير من التنبؤ بحالة الطقس. فإذا كانت مبيعات أحد موظفى المبيعات شديدة الانخفاض فى الربع السابق من السنة، فمن شبه المؤكد أنه سيحقق مبيعات منخفضة فى هذا الربع. والناس سيفعلون غدا ما فعلوه اليوم. وتنفق المؤسسات الكبرى بلايين الدولارات على أبحاث السوق المتعلقة بالخدمات والمنتجات التى من المتوقع أن تتحسن مبيعاتها فى الفترة التالية، وفى العادة تكون تلك الأبحاث خاطئة بنسبة تصل إلى ٩٥٪ من الحالات.

هل من الممكن أن يتغير الناس؟

هل يمكن أن ينجح نظام لإدارة الوقت؟

السؤال الأفضل هو: هل يستطيع الأشخاص الذين يضعون أهدافا. الأشخاص "الطبيعيون" الذى يتسمون بالكسل وربما بالخمول، الأشخاص الذين يعيشون فى عالم "وهم الاستحقاق" أن يصبحوا...أو أن يتغيروا إلى...أشخاص ذوى إنجازات بحيث يقومون بالفعل بالتحرك تجاه تحقيق أهدافهم؟

حقيقة: نعم. لكن...الأمر يتطلب بعض الشروط لكى يحدث.

فالتغيير البيئى يحدث عندما تنتزع المرء من منزله الحالى أو مكتبه أو حجرته الدراسية وتنقله إلى منزل. أو مكتب أو حجرة دراسة. مختلف تماما عن السابق.

أما التغيير السياقى فيحدث عندما تغير "سبب" حدوث شىء ما. على سبيل المثال، أنا لم أقم بغسل الأطباق وأنت غاضب منى بسبب ذلك، ولكننى

على الفور أخبرك بأننى قد عدت توًا للمنزل بعد أن أوصلت أحد أصدقائى إلى المستشفى. وبهذا الشكل يتغير السياق الخاص بالموقف فى عقلك.

> **نقطة أساسية : من أجل أن تنجح استراتيجيات إدارة الوقت وتحقيق الأهداف، لابد من إحداث تغييرفى البيئة والسياق.**

ما أهم عامل فى التغييروالإنجاز؟

بعبارة أخرى، تعتبر البيئة، (والتى دائما ما تكون عبارة عن تغييرفى السياق) والسياق أهم العوامل المتحكمة فى سلوكك. ***إذا لم تغيربيئتك والسياق الخاص بك، فلن تتغير*** مهما فعلت.

إذا لم تغير أهم العوامل الديناميكية المؤثرة فى حياتك، فلن تتغير. وهذه العوامل عادة ما تتمثل فى الأشخاص المحيطين بك. فالأشخاص إما أن يضغطوا عليك لكى تتغير (وهؤلاء نطلق عليهم الأشخاص المحفزين) أو...أنهم سيعززون السلوك البشرى الطبيعى، والمتمثل فى تقبل الإعانات الاجتماعية، والبطالة، وأخذ المال - باستخدام التهديد بالقوة والتهديد بالحبس - ممن ينجزون ويحققون أهدافهم وإعادة توزيعه على أشخاص لا يكادون يفعلون شيئا لكى يحققوا قيمة مادية أو نموًا ثقافيًا أو إعمارا للبيئة.

ويمكن تخمين أى نوع من الناس يحيطون بك. والآن سأريك هذه الدورة على نطاق موسع، وبعدها سننظر إليها داخل حياتك.

المراحل التى تمر بها المجتمعات

معظم المجتمعات، فى معظم المراحل التى مرت بها فى تاريخها، كانت تعيش فى مرحلة " الاستحقاق" فيما يتعلق بنصف دورة الحياة الخاصة بأى ثقافة. وهناك مراحل أخرى قادت إلى مرحلة الاستحقاق.

فهناك مرحلة "الاكتشاف" أو "التحرك" حيث كان الناس يعثرون على أراض جديدة أو أماكن للعيش والعمل، وكان ذلك يحدث عادة لأنهم مجبرون على التحرك أو التغيير.

وهناك مرحلة "الاستقرار"، وهى المرحلة التى "استقر فيها" الناس الذين عانوا شهورا وسنوات من التغيرات الكبرى، وأنشأوا مستعمرات من أجل أن ينتجوا قيمة للبيئة المحيطة بهم.

وبعد ذلك أتت مرحلة "عقيدة عدم التساوى"، والتى أصبح فيها الـ ٨٠٪ الذين لا يسهمون فى إضافة قيمة إلى البيئة غاضبين وقرروا معاقبة الـ ٢٠٪ الذين يسهمون بالفعل، وأن يعيدوا توزيع الثروة، وهو الأمر الذى لم ينجح أبدا لأن ٩٠٪ من البشر- الذين هم مخلوقات محبة للراحة بطبيعتهم - يستهلكون كل الثروة فقط لكى يصبحوا مستحقين للمزيد. لاحظ ذلك التداخل، فسوف أعود إليه لاحقا.

وبعدها يموت المجتمع ويستولى عليه مجتمع آخر يعيش فى مرحلة "الاكتشاف" أو "التحرك".

حياة الناس تحاكى مراحل المجتمعات

وما يحدث مع المجتمعات ينطبق على حياة الناس بنسبة ٨٠ -٩٠ ٪ على المستوى الفردى. فبعض الثقافات تتطلب أن تضع لنفسك أهدافا فى أقصى الظروف...وعادة ما تكون تلك الأهداف متطلبا يجب تحقيقه على المدى البعيد.

فى الصين، يدخر الفقراء ٣٠ سنتا يوميًا من أجل المستقبل، وهو مبلغ يعادل ٣٠٪ من دخلهم اليومى! أما فى أمريكا، فالناس يدخرون ما يعادل ٤٪ (من دخل السنة أو العقد) من أجل تأمين المستقبل...وتلك الدخول أكبر بـ ١٥٠ ضعفًا من مثيلاتها فى الصين (فى المتوسط).

لا تسئ فهم كلماتى، فالناس يدخرون ٤٪ تقريبا من دخلهم فى حسابات التقاعد...لكن هذا المبلغ سوف يتلاشى بسبب "حادث طارئ" أو ظروف صعبة تمر على الفرد فى المستقبل القريب. ومن غير المرجح أن يظل هذا

المبلغ مدخرًا حتى سن التقاعد. وسوف أشرح لك هذا الأمر وأبينه لك بوضوح تام فى موضع لاحق من الكتاب.

ولكن ما سبب ذلك؟ الإجابة البسيطة: الضرورة. لا توجد ضرورة للادخار فى أمريكا (حتى هذا اليوم) لأنه لا توجد عقوبة للتكاسل فى السياق الخاص بالبيئة. واللافت للنظر هو أن بلادنا قد تحدثت، خلال العقد الأخير، عن آخر ركن سيسقط من أركان المجتمعات الحرة فى القرن الواحد والعشرين... أنظمة الرعاية الصحية الوطنية. إذا لم يجنى الناس المال، فسوف يشعرون بأن المال حق أصيل من حقوقهم وسوف يعطى لهم دون جهد. فى الصين، إذا لم يدخر الناس، فسوف يتضورون جوعا. الأمر بهذه البساطة. الحاجة هى أم الاختراع...والسياسة هى أم الدمار.

المرشد يستطيع مساعدتك على تحقيق الأهداف

من أجل أن تحقق الأهداف التى تريدها، فمن المرجح أن تحتاج إلى مدرب، أو مرشد. أنا لا أستطيع أن أفكر فى شخص حقق إنجازات فى الحياة دون أن يكون له مستشار شخصى أو مدرب. وهاك ما سيقوله لك المدرب المدعى عن أهدافك: "قم بالقليل كل يوم تجاه تحقيق أهدافك". وهى نصيحة غبية، وسخيفة، وحمقاء، ووصفة مؤكدة للفشل. لأن هذا الكلام غير واقعى على الإطلاق.

لقد قام العميل بالفعل بـ "القليل كل يوم"، بل لعله فى الواقع قد قام بـ "القليل كل يوم لمدة عشرين سنة". إن الناس يقضون تسع ساعات يوميًّا فى العمل بمنتهى الجهد فى "وظيفة" لا تحقق لهم شيئا سوى المحافظة على وضعهم الحالى ولا تمدهم سوى بحياة تتطلب الكثير من التوازنات وإلا فسوف يطرق الجنون بابهم دون شك . حياة يجب أن يعودوا فيها إلى عجلة الفأر فى الشهر التالى وإلا فسوف يجدون أنفسهم يفترشون الطرقات (وهو المستوى الفردى لنهاية أى مجتمع) .

سوف يتطلب الأمر شيئا قريبا من هذا لكى تتغير و تحقق فى حياتك شيئا ذا مغزى. هل تتخيل أن نملة عجوزًا تقول لابنتها: "اذهبى، أيتها النملة، واعملى لمدة خمس دقائق يوميًا" أو أن سنجابا عجوزًا يرشد صغيره قائلا: "اذهب، أيها السنجاب، واجمع البندق لعشر دقائق كل يوم..."؟

إذا كان مدربك يطلب منك أن تقوم بنفس الأشياء التى كنت تقوم بها خلال الأعوام العشرين الماضية، فاستعن بمدرب أو مرشد جديد. أنت لا تحتاج إلى أن تكون مليارديرًا أو تنقذ العالم من كوارثه المحتومة. ومن المرجح أنك ستتصرف بحكمة إذا استعددت لمستقبل غير مضمون، لأنك إذا فعلت أى شيء خلاف ذلك فسوف يكون ذلك منافيا للحكمة...بكلمات أبسط: حماقة.

إذن، ماذا يجب أن تفعل إذا لم يكن بمقدورك الاستعانة بمدرب رفيع المستوى ؟

تحول إلى شخص مهم وعش... حياة ذات مغزى...

إن كونك مهمًا لجماعة من الناس أو على الأقل لشخص واحد لا يعد فقط فكرة جيدة، ولكنه متطلب ضرورى لكى تحقق أهدافك.

لو أن هناك شخصًا يراقب أفعالى، فإننى أريد منه أن ينظر إلى ما أقوم به، ويقول: "أحسنت صنعا يا كيفن. لقد أخفقت إخفاقا شنيعا فى (س) ولكنك أديت عملا جيدا فى (ص) و (ع)...أحسنت".

والحقيقة هى إما أنك شخص ذو أهمية أو أنك غير ذلك. ولكن تذكر ألا تطلق الأحكام على الآخرين. فلا يوجد شيء سيىء أو شرير بشأن الأشخاص الذين لا يعملون على تحقيق أهدافهم. فهذه هى النتيجة المتوقعة للأغلبية العظمى من الناس. ويتطلب الأمر القيام بتصرف موجه شديد التركيز كل يوم لكى يتم تعديل الغرائز المسيطرة على الدوافع غير الواعية التى تسير حياة الناس. **فمعظم الناس سيقومون بأى شيء لكى يتحاشوا مغادرة منطقة الراحة المألوفة بالنسبة لهم والتى ينعمون فيها بالهدوء والسكينة.** *فالناس يعتقدون أنه من السخيف أن يفعل المرء شيئا يجلب له عدم الراحة...ولهذا فهم يقومون بكل ما فى وسعهم لكى يقوموا بعكس ذلك. وهذا السلوك طبيعى واعتيادى ومتوقع.*

والسؤال المطروح هو: هل ستكون مثل معظم "الناس" أم ستحقق الأهداف التى وضعتها، وتغير الأمور التى تريد تغييرها، وأن تعيش حياة أفضل، ليس من أجلك وحدك ولكن من أجل الأشخاص الذين تحبهم والأشخاص الذين تتمنى أن تجعل لحياتهم أهمية.

تحذير: بعض أجزاء القسم التالى قد تكون مؤلمة فى قراءتها وغير ملائمة من المنظور الاجتماعى...لكن المشكلة...هى أنها جميعا...حقائق مؤكدة.

منذ فترة ليست بالبعيدة، كنت متحمسا للغاية ومتلهفا بشدة على الانطلاق نحو تنفيذ قرارات بداية العام الجديد أو أيًا كان الاسم الذى أطلقته عليهم. لقد وضعت "خطة الـ ٦٠ يومًا لبلوغ النجاح عام ٢٠١٠" أو "خطة الـ ٩٠ يومًا للوصول للنتائج المطلوبة" أو اسمًا آخر لطيفًا مشابهًا لذلك، أو ربما قلت لنفسك: "فى عام ٢٠١٠، ستصل حياتى لمرحلة الهدوء والاستمتاع"، أو ربما أطلقت عليه عام إحداث الطفرة فى حياتك؟ والنتيجة....لا شىء. أوه، انتظر، هناك نتيجة بالفعل....كيف تشعر حيال نفسك عندما تجرى تحليلا بسيطا لما حققته بالفعل؟

بالقرف والاشمئزاز! فأنت محرج أمام نفسك، رغم أنك ما زلت لا تشعر بالحرج أمام الآخرين... حتى الآن. ولقد حاولت بالفعل أن تلقى باللائمة على شخص آخر أو تحمله مسئولية الإخفاق الذى صادفك. لقد كان من الأفضل لك ألا تضع أهدافا لأنك، بصراحة، لا تحصل على أى نتيجة سوى الإخفاق معظم الوقت.

لقد استثمرت الكثير من التفكير فى أهدافك، واستوضحت التغيرات التى أردت إحداثها، وابتكرت خطة أصلية من شأنها أن تغير حياتك للأبد، وانتظرت حلول الموعد السحرى...١ يناير...وذلك لأن وقت الأعياد ليس بالوقت المناسب لوضع الأهداف الشخصية....فالأهداف الشخصية تتعارض مع احتياجات العائلة، وكلنا يعلم أن العائلة تأتى فى المرتبة الأولى من حيث

الأهمية. (لو أن تلك الأفكار قد دارت برأسك، فقد ضمنت لنفسك الفشل من نقطة البداية).

وعندما وصلت الساعة إلى منتصف الليل يوم ٣١ ديسمبر، كان ذلك موعد الانطلاقة الكبرى! لقد بدأت بداية عظيمة وشرعت بثقة فى اتخاذ الخطوات التى علمت أنها ستقودك مباشرة إلى الحياة التى طالما حلمت بها.

وبعد ذلك...ربما بيومين، وربما حتى بأسبوعين. بدأت تفقد الطاقة والحماس. فى البداية، ربما كان السبب بعض الأمور الصغيرة، كأن تعترض طريقك بعض العقبات البسيطة أو ألا تجد متسعا من الوقت للعمل بشكل ثابت على تحقيق أهدافك؛ ولكن قبل أن تدرك ما حدث، وجدت نفسك تشعر بأنك مفتقد للتحفيز، ومتعب، وغاضب، ومحبط...وأخيرا صرت تتساءل عما كنت تفكر فيه عندما وضعت لنفسك تلك الأهداف الغبية، على أى حال. لابد أنك قد فقدت عقلك عندما اعتقدت أنك قادر على إنجاز شىء بهذا الحجم . شىء لم تستطع تحقيقه من قبل، أليس كذلك؟ ولا أحد ممن حولك قدم لك الدعم والمساندة عندما أخبرتهم بما تنوى أن تفعله...وبدلا من أن تنطلق وتثبت أنهم كانوا على خطأ، فإن عقلك الباطن "اكتشف" أبسط طريقة لكى تستمر فى العيش مع بذل أقل مجهود ممكن.

توقف هنا. لابد من توضيح أمرين قبل أن نكمل.

١. **إن عقلك الباطن لا "يكتشف" أى شىء على الإطلاق. إنه أشبه بكمبيوتر يأتى مزودا ببرنامج تشغيل. وهو إما أن يقوم بالمهام المطلوبة أو لا يقوم بها تبعا للبيانات الموجودة على جهاز الكمبيوتر.**
إذا كان لديك برنامج أنيق لتصميم ألبومات الصور الإلكترونية ولكنه لا يقوم بالتعديل على الصور وإضافة اللمسات الفنية، فسوف يكون عليك أن تشترى برنامجا مثل أدوب فوتوشوب، وتحمله من موقع الشركة، وتتعلم خصائصه ومميزاته، وتبدأ فى استخدامه. ولأن ذلك لا يحدث كثيرا فى حياتك الواقعية، فإن عقلك الباطن

يتطلب قدرا بسيطا من "الصيانة". وبهذه الطريقة يستمر عقلك الباطن فى العمل بطريقته المعتادة، ويستمر فى قيادة الحافلة - التى هى مخك - على خط السير الموضوع.

٢. ثانيا، "أهدافك". ليس من المفترض أن "تعمل على تحقيق" أهدافك. أنت تعمل على إصلاح محرك سيارتك أو تذهب لقص حشائش حديقتك. الحقيقة هى: **إما أن تحقق أهدافك... أو لا.**

ولكن ما الهدف، على أى حال؟

الهدف هو الشكل الذى تريد أن تكون عليه حياتك أو (فى الظروف المثالية) هو شىء تريده فى حياتك كل يوم، بداية من فترة زمنية محددة. وهكذا فأنت لا تعمل على "تحقيق الأهداف"، ولكنك بدلا من ذلك تريد أن "تعمل على" وضع تخيل ليوم ١٧ يونيو، بحيث تكون فى أحد الأماكن - وليكن مكتبًا ما - بصحبة شخص محدد، ويكون لديك أسلوب حياة مختلف وعادات متغيرة، وهكذا...

فى نهاية اليوم (عندما يكون لديك هدف) مثلما هو الحال فى نهاية كل يوم، ستكون قد قمت بأشياء محددة ولم تقم بأشياء أخرى. إذا لم تمارس التدريبات الرياضية اليوم، فأنت لم ترد أن تفعل ذلك؛ لقد اخترت ألا تفعل. الأمر بهذه البساطة. إذا أردت أن تؤكد لنفسك أنك سوف تؤدى التدريبات الرياضية يوم ١٧ يوليو، فلابد أن تجعل من أداء التدريبات الرياضية عادة متأصلة لديك قبل حلول يوم ١٧ يوليو بوقت طويل.

وما لم تكن قد قررت حقًا أن تتحكم فى حياتك، **فإن عقلك الباطن سيفوز دون شك فى كل معركة من "معارك تحديد الخيارات" التى ستدور بين عقلك الواعى وعقلك الباطن.**

نقطة أساسية : إن "خياراتك الواعية" سوف تتطلب أن يكون لديك برنامج تشغيل جديد وغير موجود بعقلك الباطن مسبقا، ولابد لك من شراء هذا البرنامج، وتعلم استخدامه، وأن تختبره، وتستخدمه بشكل يومى، وأن تصبح محترفا فى تشغيله.

يا للتعب! من الأسهل عليك إذن أن تلتزم بما لديك.

أوه، لا تسئ فهمى. لقد انشغلت بمحاولة تحقيق أهدافك لبعض الوقت، واتخذت "خطوات عملية"، بل إنك ذهبت إلى صالة التدريبات الرياضية، وبدأت نظاما للحمية الغذائية، وقمت بكل الأشياء التى جعلت الأمر يبدو وكأنك فى طريقك نحو "حياة جديدة".

وسواء كان السيناريو السابق يصف موقفك بشكل محدد أو لا، فهو يعد نموذجا شائعا يبين مدى سهولة قيامك بوضع أهداف، وخصوصا "الأهداف المخطط لها بشكل موسمى"، مثل قرارات العام الجديد، ومدى صعوبة أن تستمر فى العمل حتى تحقق تلك الأهداف بالفعل. ومعظم الأشخاص الذين أعرفهم ممن يفشلون فى تحقيق الأهداف التى وضعوها هم فى الواقع... أغبياء (أعتذر، ولكنها الحقيقة).

٥ أشياء غبية يقوم بها الناس وتقود للفشل

١) يضعون هدفا ليحققوه خلال فترة تتراوح من بين سنة إلى ثلاث سنوات، ولكنه هدف خيالى للغاية مما يجعلهم يجدون صعوبة فى جعل عقولهم تستوعبه.

مثال: لقد كان دخلهم هذا العام حوالى ٥٠ ألف دولار وقد وضعوا هدف العام التالى أن يحققوا دخلا قدره مليون دولار. غباء... غباء... غباء... غباء، بل قل غباء محكم...إن الأمر أشبه بأن تجعل الفوز بجائزة اليانصيب هدفا للعام التالى.

إن عقلك الباطن يضحك على هذا النوع من التفكير.

فكر فى كل أصدقائك ممن صدقوا بما جاء فى كتاب "السر".* أنا لا أتحدث عن أصحاب الملايين الذين روجوا وباعوا كتاب "السر"، وإنما أتحدث عن الأشخاص العاديين مثلك، ممن كانوا يجنون دخلا سنويا أقل من ٧٥ ألف دولار سنويا منذ عامين. هؤلاء هم من أتحدث عنهم.

هل لاحظت أنهم جميعا قد أصبحوا أثرياء، سعداء وأصحاء لأنهم قد آمنوا بما جاء فى كتاب "السر"؟

تماما. لم يتغير شىء بالنسبة لهم.

بل إن شيئا لم يتغير فى حياة أى واحد منهم. لا شىء حدث، ولا أحد منهم قد تغيرت حياته. وذلك لأنهم لم يفعلوا أيًا من الأمور التى تحدثنا عن كونها ضرورية لكى تحدث التغييرات. لقد مسحوا بأيديهم على الفانوس السحرى وخرج الجنى وقال لهم: "هل تظن أننى سأعطيك شيئًا، أيها الغبى؟".

٢) إن أصدقاءك يضعون أهدافا قصيرة المدى قابلة للتحقق ولكنها لا تعنى أى شىء على الإطلاق. (إنشاء موقع إلكترونى، إجراء مكالمات التسويق العشوائى لمدة ساعة يوميًا، الذهاب إلى صالة التدريبات الرياضية يوميًا، تناول طعام صحى، قضاء يوم الإجازة بصحبة الأطفال، وقضاء ساعتين يوميًا بصحبة الزوجة).

لو كان إنشاء موقع إلكترونى هدفا، فأنت فى مأزق حقيقى. إن إنشاء موقع إلكترونى هو ما تفعله قبل أن تدخل فراشك هذه الليلة، وليس شيئا يستحق أن تجعل منه "هدفا" للأسبوع القادم. لنتكلم بصراحة...هل تضع هدفا يتمثل فى الذهاب إلى الحمام؟ هذا هو الفعل الذى يوازى إنشاء موقع إلكترونى.

يجب أن تذهب إلى الحمام، ولابد لك من إنشاء موقع إلكترونى على شبكة الإنترنت.

* متوافر لدى مكتبة جرير

٣) أنت فقط تضع أهدافًا للسنوات العشرين القادمة أو أهدافًا للحياة. وهذا التصرف...سخيف للغاية.

مراجعة للواقع: أنت لا تمتلك أى فكرة أو دليل عن شكل الحياة بعد عشرين سنة من الآن ولا يمكنك تخيل ما سيحدث فى الحياة، ولهذا فإن ذلك التصرف يمكن اعتباره واحدا من أسخف الأنشطة التى تستطيع إهدار وقتك فى القيام بها.

٤) أنت تمضى نصف ساعة مع أهدافك بشكل يومى وكأن تلك الأهداف قد صارت أشخاصا.

أنت بحاجة إلى أن تقضى دقيقة واحدة يوميًا فى التفكير فى أهداف نصف العام ثم تقضى ما يقرب من ثلاث دقائق فى التفكير فى الأشياء الأساسية التى يجب القيام بها فى هذا اليوم، ثم تنطلق لتقوم بها ولا تتوقف حتى تنجزها.

٥) أنت تقضى الساعات فى كتابة قيمك ومعتقداتك.

أنت تفعل ذلك بدلا من قضاء ساعتين فى كتابة ما تريد أن تكون عليه قيمك ومعتقداتك خلافاً للقيم والمعتقدات التى كانت مهمة لك حتى هذا اليوم والتى تسببت فى ١٠٠٪ من الإخفاقات التى تعرضت لها.

نعم، كل هذا إهدار للوقت بنسبة ١٠٠٪. ولكن يمكنك أن تعزى نفسك بالتفكير فى شىء واحد. ها قد مضى من عام ٢٠١٠ ما يقرب من ٤٠ أو ١٤٠ أو ٢٤٠ يومًا وإننى أعدك بأن ١/١٠٠٠ من الأشخاص الذين لم يتعودوا على "إنجاز الأمور" يقوم الآن بأى شىء من أجل تحقيق...أى شىء. والأعذار التى تقدم لتبرير هذا الإخفاق لا تنتهى:

- ربما لم تقدم الزوجة الدعم والمساندة المطلوبين (من يهتم بهذا؟).

- ربما لم يلاحظ الأطفال أن ما كنت ستقوم به سيعود عليهم بالنفع مثلما سيعود عليك (يا للخسارة).
- ربما لم تستطع تخطى مرحلة الكسل الأولية لكى تجهد نفسك فى العمل لمدة ٤ إلى ١٠ ساعات إضافية كل يوم، وبدلا من ذلك وضعت أهدافا تحتاج لـ "ساعة من العمل يوميا لكى تحقق النجاح فيها" ولكنها أهداف لا يمكن إنجازها من الأساس.

إذن ما الذى يحدث؟ أنت تعلم كل ذلك بالفعل. لقد أعدت التوازن إلى حياتك كما يعيد أحدهم ضبط زوايا عجلات سيارته، وسرت بها إلى الموضع الذى هى فيه الآن والذى صارت فيه بعيدة عن التوازن بنسبة ١٠٠٪، بل وصارت على الطريق نحو نهاية كارثية لا مناص منها. ما ذكرناه آنفا هو الأسباب الرئيسية لإخفاق معظم الناس، ولكن هناك أسبابًا أخرى. فانتظر!

حتى إذا لم تكن فى بداية العام الجديد، مازال بإمكانك أن تجعل يوم ١٧ يوليو (أو ٢٥ أكتوبر، أو ١ ديسمبر....) هو بداية حياتك الجديدة، إذا طلبت من عقلك الواعى أن يسيطر على عقلك الباطن. مازال بإمكانك أن تنال ما تريده فى الحياة. مازال بالإمكان أن تصبح جزءًا من هذا العالم وأن تساعد هؤلاء الذين يحتاجون إلى المساعدة. أو...يمكنك أن تستمر فى فعل الأشياء التى تفعلها عامًا بعد عام، والتى هى فى حقيقة الأمر مجرد استسلام للأنماط الطبيعية التى تسود حياتك.

لقد تم إيقاظك. لقد مُنحت فرصة ثانية. أنت لست مضطرًا لاستخدام نظام وضع الأهداف الذى كنت تستخدمه من قبل؛ وبالتأكيد لا يجب عليك على الإطلاق أن تستخدم أفكار وضع الأهداف التى علموك إياها.

لأن تلك الأفكار...سوف تفشل أيضا...وإليك السبب...

إن مشاهدة كيفية حدوث الكارثة التى سببها إعصار كاترينا لولايتى لويزيانا وميسيسبى قد علمتنا ما هو أكثر من مجرد حقيقة أن الحكومة لا يمكنها السيطرة على زمام الأمور المهمة فى البلاد. لقد علمنا إعصار كاترينا وما تبعه من حوادث كارثية الكثير عن الطبيعة البشرية. إننى أريد

استخدام أمثلة قوية لما حدث فى أقصى الجنوب، إلى جانب بعض المغالطات الواردة بكتب "التنمية الذاتية" من أجل أن أكشف ما ينجح وما لا ينجح فى نظم وضع الأهداف. والأفضل من ذلك هو أن الأمور التى تنجح بالفعل قد تم إثبات أنها صحيحة من الناحية العلمية. بكلمات أخرى، نحن نعلم أنها تنجح وقد تم إثبات ذلك.

ولكن أولا...تخيل...

لقد حصلت أخيرا على نويلم! ربما أصابك حظ حسن؟ ربما اجتهدت فى العمل؟ أيًا كان، لقد صرت الآن تمتلك نويلمًا. تهانينا. هل أديت التوكيدات اللفظية كل يوم؟ ربَما كنت تقول: "أريد نويلمًا. أريد نويلمًا. أريد نويلمًا!!!!".

لم يفدك الأمر بشىء، أليس كذلك؟ لا يتطلب الأمر شخصا يحمل شهادة الماجستير لكى يدرك أنك - بشكل عام - لا تستطيع أن تحصل على ما لا يمكنك رؤيته. هل تعرف كيف يبدو شكل نويلم من الأساس؟ هل تعلم ما هو؟ أنت لا تستطيع تخيل امتلاكك للنويلم، وهذا هو السبب الأول فى أن نظام وضع الأهداف الذى علموك إياه لا ينجح. ولا يمكن أن ينجح لثلاثة أسباب.

مفتاح الوصول إلى نظام ناجح لوضع الأهداف

لا يمكنك الحصول على نويلم حتى تعلم ما هو، وكيف يبدو شكله، وكيف يمكنك استخدامه، وما الذى يمكن أن يقدمه لك، والتحديات التى ستوجهك عندما تمتلكه، والعمل الذى ستضطر للقيام به لكى تحصل عليه، والخطوات المطلوبة للحصول عليه، والوقت المنطقى المتوقع للحصول عليه.

الـ نويلم هو شىء يقول الجميع إنهم يتمنون لو أنهم يمتلكونه.ولكن ١٪ فقط هم من سيحصلون على هذا القدر. آوه، انتظر! نعم، نعم. إننى ذكى للغاية عندما يتعلق الأمر بالشفرات....إن كلمة نويلم...إذا تهجيتها أو كتبتها بشكل معكوس ستصبح....مليونًا! مليون دولار. عذرا لهذا الخطأ! لقد كتبت الكلمة بشكل معكوس. كم أتصرف بسخف أحيانا؟

هذا هو السبب الأول فى أن نظام وضع الأهداف الذى علموك إياه لن ينجح. إذا لم يستطع المرء أن يضع نفسه "بداخل" المليون دولار ويرى ماهية

ذلك المبلغ، وما الذى يقدمه لك، وكيف تستثمر امتلاكه...فإن المليون دولار لن يكون لها شكل ملموس. وببساطة،لن تنجح التوكيدات اللفظية والتوجه الإيجابى فى تغيير أى شىء. ولن يستطيعا تغيير أى شىء. ولكن انتظر، فهناك المزيد. لسنوات طويلة، ظل مدربو التنمية الذاتية يخبرونك بأنك إذا استطعت أن تتخيل هدفك. تخيلا غنيا بالتفاصيل ومحيطا بكل جوانبَ وأبعاد ذلك الهدف - فسيصبح بإمكانك أن تناله. لكن هذا الأمر لن ينجح.

لقد مرت بخاطرى اليوم صورة غنية بالألوان والتفاصيل لمدينة نيو أوليانز وقد صارت آمنة، ونظيفة، وصالحة للسكن وعادت إلى طبيعتها قبل إعصار كاترينا...وأظن أن هذه الصورة قد خطرت ببال الآلاف من البشر من أصحاب القلوب العامرة بالخير. ولكن ما النتيجة؟ أظنك خمنتها بالفعل. لكن...إليك هذه الحقيقة: إذا استطعت أن تنمى إحساسا شديدا بالألم وتربطه بالفوضى التى تعيشها حاليا، من المرجح أنه سيكون بإمكانك أن تقفز خارج حدود تلك الفوضى. لكن...إليك حقيقة أخرى: لن يقوم الناس بذلك لأنهم ببساطة لا يدركون إلى أين يسيرون.

ولهذا لن ينجح هذا الأمر.

ولكن ما الذى ينجح؟ هل ينجح أى شىء فى نظام وضع الأهداف؟ هل هو مجرد خزعبلات لا قيمة لها؟

علم التفكير بطريقة الشاشة المقسومة

تظهر الأبحاث أن نظام وضع الأهداف الناجح يتطلب وضع هدف سهل التخيل وغنى بالتفاصيل، وعقد مقارنة حادة بينه وبين الواقع الحالى... على أن تتم هاتان العمليتان تقريبا فى نفس الوقت. بكلمات أكثر بساطة، عليك أن تفكر فى الهدف، ثم تفكر فى الحاضر، ثم تفكر فى الهدف، ثم تضع الصورتين بجوار بعضهما البعض. وهذا الإجراء يخلق حالة من النشاز الإدراكى. (إنك تصاب بالانزعاج وتشعر بحتمية معالجة هذا التعارض!) وهذا هو الموضع الذى يبدأ فيه عقلك فى العمل على إقامة جسر يصل بين الوضع الحالى والهدف المطلوب.

نقطة أساسية : يتولد عامل الإنجاز من رحم المقارنة التى تعقدها من خلال وضع الحالة الراهنة وتبعاتها المستقبلية إلى جوار تصورك للحياة التى تفضلها وترغب فيها.

عندما تتواجد حقيقتان متعارضتان فى نفس الوقت، يضطر المرء إلى أن يلجأ إلى معالجة الموقف وجعل إحداهما واقعا ملموسا. إذا أعطيت مجموعتين من المعلومات مختلفتين تماما، فسوف تشعر بأنك مجبر على التحرك من نقطة إلى أخرى ورسم صورة واحدة. أو حقيقة واحدة. أو تجربة واحدة. فالعقل لا يشعر بالراحة أو الرضا عند وجود صورتين متعارضتين بداخله.

ولكن التفكير بطريقة الشاشة المقسومة، والذى يتولد منه عدم الرضا والنشاز، لا يزيد على كونه نقطة البداية. إن تخيلك لـ "حياة أفضل" (إذا كنت ستفعل ذلك) ومقارنتها مع وضعك الحالى، يخلق حالة عدم الرضا المطلوبة، ولكن لا يزال هناك قصور ذاتى. فحتى الآن لم يحدث شيء يجعلك تعتقد أن تلك "الحياة الأفضل" يمكن أن تكون واقعا بالنسبة لك. إن مجرد رؤيتى لها لا يعنى أى شيء. ورؤيتى لها فى ظل مقارنة بينها وبين الوضع الحالى أمر جيد، ولكننا - أنا وأنت - بحاجة إلى أن نقتنع بأنها ممكنة التحقق **وأن الخوف من الإخفاق فى الحصول عليها ليس أعظم من قدرتك على التغلب على القصور الذاتى والبدء فى التحرك تجاه الوصول إلى تلك الحياة.**

لماذا لا يتغير الناس و / أو "يقومون بالتصرف السليم"؟

ما الأمر الذى يتسبب فى جعل الناس يتوقفون عن التحرك تجاه الصورة المعروضة على الشاشة المقسومة والتى ثبت بالدليل الواضح أنها فعالة؟

إن البيئة الحالية طبيعية جدا ومألوفة للغاية، مما يجعل من الصعب على المخ أن يتكيف مع الحقائق الجديدة مهما بدت جذابة ومهما كان الشعور الجيد الذى تمنحك إياه.

لقد اصطحبت أفراد الأسرة وبعض الأصدقاء فى رحلة لزيارة مدينة لاس فيجاس. نزلنا بفندق ميراج، فى جناح منفصل بالطابق الأخير، وقدمت لنا أفضل خدمة ممكنة، وكانت كل الأمور على ما يرام. ولكنها كانت المرة الأولى التى ننزل فيها بهذا الفندق. وفى الليلة الثالثة لوجودنا بالمدينة، قررنا الذهاب لمشاهدة عرض (KA) الذى تقدمه فرقة سيرك Cirque de Soleil بقاعة فندق (إم.جى.إم جراند)، وهو الفندق الذى اعتدنا النزول به كلما حضرنا نحن الستة للمدينة. وبينما كنا نعبر مدخل الفندق الذى يعد واحدا من أكبر الفنادق فى العالم، قالت اثنتان من الفتيات بشكل عفوى: "الآن أشعر كأننى بالمنزل". وبصراحة شديدة، هذا هو ما شعرت به أنا الآخر.

الى أين سيقودك مخك بشكل طبيعى؟

من الصعب جدًّا على المخ البشرى أن يسمح لك بمغادرة الوضع أو الحالة المألوفة بشدة.

إن القصور الذاتى يتحكم فى كل شىء يقع فى مستوى الاستجابة العاطفية والغريزية.

> **نقطة أساسية: سوف يقودك المخ إلى التصرفات والنتائج المألوفة بشدة بالنسبة له.**

فى نيو أورليانز، اضطرت الحكومة لملاطفة ومهادنة السكان حتى يغادروا مساكنهم المدمرة، وذلك بعد أسبوع من هبوب الإعصار، وتدميره لكل شىء، وبدء انتشار الأمراض، ومع أن السكان علموا أن مغادرة منازلهم "أمر منطقى"، فإن الكثيرين منهم "لم يستطيعوا" القيام بذلك.

بالتأكيد هم لم يستطيعوا ذلك! إن مغادرة ما هو مألوف والانتقال إلى ما هو غير مألوف أمر صعب جدًّا أن تقنع المخ بأن يقوم به، وأنت مضطر لإقناع

المخ للقيام به، لأن المخ فى هذه الحالة لن يقودك إلى التصرفات الأكثر منطقية وعقلانية.

ومـن خـلال الإرادة القويـة فقـط يستطيـع المـرء أن يتحرر مـن سجن المألوف.

والخبر السعيد هنا هو أنك تمتلك تلك الإرادة القوية بداخلك! كل ما فى الأمر فقط هو أنك نادرا ما تقوم بتنشيطها، وهذا الأمر لا يخفى عليك بالتأكيد.

لقد أصبح من السهل الآن أن تعيش حياتك، لأن هناك أخيرا عملية ناجحة للقيام بذلك. فهل أنت مستعد؟!

الفصل السابع

المفتاح المطلق للنجاح فى حياتك

هل يمكن أن يستحق فصل فى كتاب ١٠٠٠٠٠ دولار؟ يبدو هذا أمرًا صعب التصديق وادعاءً رناناً.

إن هذا الفصل يحتوى على مفتاح الـ ١٠٠٠٠٠ دولار الأول الذى لم أذكره فى أى كتاب ألفته من قبل. ربما ١٥ مرة كل عام، أضع مفتاحاً لعشرة آلاف دولار فى مقال أكتبه بعنوان *Coffee with Kevin Hogan*. هذه النصائح الذهبية لها قيمة، إذا تم استخدامها جيداً، فستكون أفضل من الذهب. أما إذا لم يتم استخدامها جيداً، فهى بلا قيمة على الإطلاق. إن أعمق معلومة عن الإنجاز والنجاح قمت بكتابتها فى حياتى موجودة فى هذا الفصل. قم بتعليمها لأصدقائك.

أعرف أن هدفك نبيل. فأنت حقًا ترغب فى القيام بشىء ما يجعل حياتك تعنى شيئاً. فقد حصلت على جزء من ثراء الحياة من خلال علاقاتك. وحصلت على جزء آخر من الاستمتاع بالعيش من خلال أسلوب حياتك وكيفية قضاء وقتك. وحصلت على جزء آخر من معنى حياتك من عملك. ربما... قمت بشراء يبدو مرحاً أو مثيراً للاهتمام، أو يمثل تحدياً أو شيئاً له نظام دعم... مثل حق امتياز أو تسويق شبكى... يمكن أن يكون مشروع طاولة قهوة لطيفًا.

احتمالات أخرى؟ تعد البرامج المدمجة على الإنترنت من أسهل وأسرع الطرق نحو بناء الثروة. قد يكون برنامجاً واحداً أو اثنين متناسقين، أى الأمرين جيد ويمكن أن تكون هذه فرصة عمل حقيقية. هذا يعنى أنك تحدد ما إذا كنت ستنجح أم لا. من الصعب قول إن شخصاً ما لديه تحكم بنسبة ١٠٠٪ فى شىء ما فى الحياة، لكن على الإنترنت لديك تحكم وتصميم بالقدر الذى تريد أن تحصل عليه فى الحياة.

بالطبع هناك مئات وآلاف من طرق الأعمال التى يمكن أن تختار أن تتبعها، بالإضافة إلى عملك الحالى بدوام كامل. قررت أن أذكر مثالين ملموسين لأنك بدونهما لن تتحرك فى هذا الاتجاه... بالنسبة لأول مغامرة عمل لك، على الأرجح سوف تقوم بعمل لا يحتاج إلى توظيف أحد.

ربما تقوم بالكثير من الأشياء، لكن فى النهاية تقوم بشىء ما. تَبدأ فى "الدخول فى عالم الأعمال الصغيرة". وتسير عملية التفكير على ما يرام. وكذلك تسير عملية التخطيط. وتكون أولى المكالمات الهاتفية أو التواصلات على الإنترنت جديدة وغير مريحة بالتأكيد. آه، نعم.... لأن البيع أو التسويق غير مريح، أو إنشاء موقعك الإلكترونى الأول غير مريح، أو أيًّا ما يكون الأمر، تقرر سريعاً أنه على الأرجح "غير مناسب لك".

كنت أتحدث مع صديق كان يستعد لبدء شركة خدمات فى بداية هذا الأسبوع. كان يعتقد أن هذا سيكسر حالة الكساد. ما نوع العمل؟ كان تنظيف أنابيب تصريف مياه الأمطار. فالجميع يحتاجون إلى أنابيب نظيفة...

"إن خطتى التسويقية هى أن أعلق هذه الأشياء على الأبواب. وسوف أقوم بخدمة الأشخاص الذين سيستدعوننى".

"سوف تصاب بالإفلاس".

إن قول هذا لأمر مؤلم للغاية. ومن المؤلم أكثر أن تسمعه. يعتقد الشخص أنك (أنا) "سلبى".

على الإطلاق.

أنا فقط أحاول أن أوفر عليهم ١٠٠٠٠٠ دولار، وأنقذهم من الإفلاس، وأنقذ مستقبلهم. لا يتطلب الأمر وقتاً طويلاً لكى تقترض ١٠٠٠٠٠ دولار، وتؤسس شركة، ثم تنهيها، وتتساءل بعد ذلك عن أسباب حدوث هذا، أو لماذا لم يسر على ما يرام.

نقطة أساسية: إن المكان الذى لم تسر الأشياء فيه على ما يرام هو التقاطع بينك وبين عدم راحتك.

عندما تقوم بشىء لست معتاداً عليه، أو مرتاحاً فيه، أو لا تحبه بالفطرة، نادراً ما ستجد المثابرة على الاستمرار.

دعنا نحلل ما حدث لك...

أيًا كان الأمر، فقد انتابك هذا الشعور الداخلى ولم تستطع أن تجرى المكالمة الهاتفية أو تطرق الباب أو تقوم بإنشاء الموقع الإلكترونى. (لا تتطلب أى من هذه الأفعال مهارة ذهنية. يمكن أن يقوم الأطفال فى سن السادسة بأى من أو كل هذه الأشياء بنجاح). أو لم تستطع تخطى كتابة الفصل الثالث. أو أنشأت صفحة الويب لكن اكتشفت أن البرنامج الخاص بالصفحة محبط للغاية. فى النهايةتم إنشاء الصفحة...لكن... أصبت أنت بالإحباط. شعرت بالسوء. شعرت بالإحباط قليلاً. شعرت بأنك تقوم بنموذج المشروع الخاطئ. ربما تكون قد غضبت. ربما تكون قد أحسست بأنك ملعون. "إنه" لم ينجح. وهذا بالطبع، هو أكثر النتائج المرجحة. يعتقد الناس حقًا أن "العمل" لم "ينجح" أو التفادى الأفضل والأكثر تحديداً... "لم يكن مقدراً لى النجاح".

إليك الحقيقة القاسية. اكتب هذا على الورق، وارسمها على الحائط. الصقها على حاسوبك.

- لا يتعلق الأمر بالتوجه الإيجابى.
- لا يتعلق الأمر بما "تؤمن" به.
- لا يتعلق الأمر بالتفكير الإيجابى.
- لا يتعلق الأمر بالعمل بذكاء بدلاً من العمل بجد.
- لا يتعلق الأمر بجعل نواياك متناسقة مع الكون واجتذاب الأشياء.
- لا يتعلق الأمر بما هو مقدر له النجاح.
- لا يتعلق الأمر "بالسر".

لذا ما النصيحة البلاتينية التى يمكن أن تقدر بمائة ألف دولار وتوفر الكثير من الوقت من أجل الحب والتخلص من التوتر؟ فكر فى هذا:

عندما "تفشل" بشكل منتظم فى شىء يمكن للطفل أن يقوم به، فأنت لا تقوم بشيئين ضروريين للنجاح:

١ - أنت تستمر حتى يتم الانتهاء من الأمر.
٢ - لم تسر وسط نيران عدم الراحة، والألم، والخوف.

- ❖ فأنت تستسلم عندما يصبح الأمر صعباً.
- ❖ وتستسلم عندما يصبح الأمر محبطاً.
- ❖ وتصاب بالتعب.
- ❖ وأنت تشعر بالغضب.
- ❖ وأنت كنت منزعجاً.
- ❖ وأنت كنت لا مبالى.

لقد سمحت لمشاعرك بالوقوف فى طريق ما تريده فى الحياة ثم من أجل أن تجعل الأمور على ما يرام، افترضت:

أ) أنه لم ينجح أو،
ب) من يرغب حقًا فى العمل س، بأية حال؟

هناك الكثير من الناس ينخدعون على الفور بكتاب شهير يخبرك بأن تتناغم مع مشاعرك لكى تنجح الأمور. إذا قمت بهذا... فإن فشلك المطلق سيكون مضموناً بنسبة ١٠٠٪. لا تسئ الفهم... المشاعر ليست هى "العدو". فلا بأس فى الشعور بالانزعاج، أو الغضب، أو التعب، أو اللامبالاة، أو السعادة، أو الحزن. إن المشاعر منبه لك بأنك منزعج من خبرة حياتية معينة.

إن مشاعر الانزعاج "تتحدث إليك". **إنها تقول لك إنك تنتمى إلى دائرتك المغلقة...** لكنك تسيء تفسيرها بقراءتها "إن هذا الشىء الآخر الذى كنت أحلم به ليس مناسباً لى. إنه بالتأكيد ليس ضرورياً".

المشاعر ليست ذكية للغاية. إن حاصل ذكائها يساوى صفراً. وأنت تحاول تفسير شىء ليس له "معنى"، شىء لم يتعلمه أحد فى المدرسة أو فى أى مكان آخر. وهذا ليس خطأك.

لم يعلمك أحد من قبل كيفية فهم مشاعرك حقًا. بدون الاستماع إلى خطبة فى علم النفس عن المشاعر والعواطف، دعنا نصوغ الأمر بهذه

الطريقة: ببساطة لا يمكنك عيش حياتك بناءً على مشاعرك الحالية أو سوف تنتهى بالقيام بالأشياء التى "تبدو جيدة" طوال الوقت... وهذا إدمان. ومثل فئران التجارب التى يتم إعطاؤها كمية غير محدودة من المواد القابلة للإدمان، لا تتحرك. إنها تجلس، مشلولة نفسيًا وتتوق للموت... ويبدو هذا جيداً بالنسبة لها.

دع حياتك تسر وفق مشاعرك وسوف تفشل كوالد، وكزوج، وكحبيب، وكجار، وكقائد فى العمل. سوف تفوت على نفسك كل شىء مهم.

وسوف تفشل سريعاً.

"عزيزى، هل أطعمت الطفل؟".

"لم أنم لمدة أسبوع. أنا منهك القوى أيضاً. هلا فعلت هذا من فضلك!".

"لا، لا أستطيع. لا أشعر بأننى أحب هذا. إن مشاعرى تتعارض مع رغبتى فى رؤية المباراة".

وهكذا يموت الطفل. حسناً، على الأقل شعرا بحال جيدة. إن الأشخاص الذين يديرون حياتهم بناءً على مشاعرهم يصبحون مدمنين "للشعور بالمشاعر الجيدة ويتجنبون الشعور بأى شىء مؤلم أو سيئ".

إنها طبيعة بشرية فحسب. والمدمن لن يتغير. إن الشعور "بمشاعر جيدة" ببساطة أمر ممتع وسهل... حتى يضيع منك كل ما تملك. **عندما تسير عبر نيران مشاعرك، وخوفك، وألمك، سوف تصل فى النهاية إلى مرحلة أن تشعر بأن أفعالك الجديدة أصبحت مألوفة.** هذا ما لا يعلمه أى شخص. يمكن أن يستغرق هذا أسبوعًا أو اثنين أو ثلاثة، أو أربعة اعتماداً على مدى انخراطك فى هذا. الأمر لا يتطلب وقتاً طويلاً، لكن تخطى أول يوم أو يومين هو الأصعب.

نقطة عمل أساسية تساوى ١٠٠٠٠٠ دولار، سر فى نيران مشاعرك، واختبر الخوف وعش فى الألم، مهما كان قصيراً، وسوف تشعر فى النهاية بالراحة والاعتياد على الجوانب الجديدة من الحياة / الخبرة / العمل / العلاقة.

هذا هو مفتاح النجاح فى الحياة، والحب، والثروة، والمعنى. هل يجب أن يكون الأمر أكثر تعقيداً من هذا! إن هذا يستحق أن تتم كتابته وتعليقه على حاسوبك... وفى مفكرتك... وكتابته على رأس كل صفحة من دفتر يومياتك... أليس كذلك؟ لأنه بمجرد أن تفعل هذا الشىء الوحيد... سوف تهزم تقريباً أى تحدٍ فى الحياة. حينها يكون كل ما تحتاج إليه هو القوة الدافعة.

القوة الدافعة

أتتذكر تلك الصور الصغيرة القديمة عندما أرادت ناسا أن تطلق صاروخ أبوللو للقمر؟ ذلك الصاروخ من نوع Saturn الذى حمل الوحدة القمرية الصغيرة على قمته... الذى كان يحمل "نيل أرمسترونج" و"باز ألدرين" و"جيم كولينز".... هذا الصاروخ من نوع Saturn V كان بطول يزيد على ٣٥٠ قدماً. لقد وقفت بجوار الوحدة القمرية التى عادت من القمر، وكانت بارتفاع حوالى ١٠ أقدام وكان من الصعب تصديق أنه يمكنك حشد بضعة أشخاص فى هذا الشىء الصغير.

نعود إلى ذلك الصاروخ، على أية حال.

لست عالم صواريخ لكن هذه المهمة أدهشتنى. هذه الصواريخ العملاقة تم بناؤها حقًّا بثلاثة أجزاء (مراحل) مختلفة. كانت المرحلة الأولى هى المرحلة الكبرى. كانت القاعدة. كان ما يمنح الدفعة الأولى من الطاقة اللازمة لرفع الصاروخ وراكبيه فى الهواء.

كانت المرحلة الأولى بطول ١٣٨ قدماً. وقد حرقت ٤,٤ مليون رطل من الوقود خلال ١٥٠ ثانية وحسب. وهذا حمل الصاروخ مسافة ٤٢ ميلاً من رحلته البالغة ٢٥٠٠٠٠ميل نحو القمر. ٢٥٠٠٠٠/٤٢... **إن الـ ٤٢ ميلاً الأولى استخدمت ٨٠ بالمائة من الوقود المخصص لرحلة قدرها نصف مليون ميل!**

ثم تم فصل هذه المرحلة وسقطت على الأرض فى مكان ما فى المحيط. كان فى هذا الوقت الصاروخ يطير بسرعة تزيد على ٦٠٠٠ ميل فى الساعة. ثم بدأت المرحلة الثانية. **كانت المرحلة الثانية بطول ٨١ قدماً** واستخدمت مليون رطل من الوقود فى ٦ دقائق فحسب ودفعت الصاروخ **١٠٩ أميال أخرى** للوصول إلى سرعة أكثر من ١٥٠٠٠ميل فى الساعة.

إذن لديك هذا الصاروخ بطول يزيد على ٣٥٠ قدمًا **وفى الدقائق التسع الأولى تم استخدام ٩٦٪ من الوقود** للحصول على القوة الدافعة المستخدمة لأول ١٠٩/٢٥٠٠٠٠ ميل من المهمة للوصول إلى القمر والعودة منه (تذكر أنه يجب أن يعود الركاب إلى الأرض أيضاً!).

كانت المرحلة الثالثة بطول ٥٨ قدمًا وكانت هذه المرحلة أكثر تعقيداً قليلاً. وبصراحة لم أفهم كيف عملت ولكن بشكل بسيط دفعت بقية الصاروخ لمدة حوالى ٦ دقائق (مقارنة بدقيقتين والنصف للمرحلة الأولى وحوالى ثلاث ساعات للمرحلة الثالثة) لتجعل الصاروخ يطير حقًا خارج الأرض، بحيث يمكن أن يخرج من الغلاف الجوى للأرض وبعيداً نحو القمر، ثم يوصل الركاب إلى مدار حول القمر. (كل هذا العلم يتخطى فهمى)، **استخدمت هذه المرحلة النهائية ٢٥٠٠٠٠ رطل من الوقود، أو حوالى ٤٪ من الوقود الكلى البالغ ٩٩,٩٪ لبقية رحلة الذهاب ورحلة العودة!** وهذا يربك عقلى حتى هذا اليوم.

عندما كنت طفلاً صغيراً، عاش جداى فى هانتسفيل فى ألاباما وكنت أزورهما وإخوتى فى الصيف. تم الاحتفاظ بإحدى "مراحل" الصاروخ هذه فى هانتسفيل فى منشأة تابعة لناسا. حصلنا على فرصة مشاهدتها وقد أثارت انجذاباً أكثر نحو فكرة القوة الدافعة.

يحدث كل شىء فى الثوانى الأولى القليلة أو الدقائق الأولى. إذا تخطيت قوة جاذبية الأرض، والقصور الذاتى، يمكنك تحقيق أى شىء. عليك أن تبدأ، وتستمر. يكون الأمر صعباً فى البداية ثم تتخطى قوة الجاذبية ومدار الحالة الراهنة وتطير وتصبح بقية الأمر سهلة تقريباً.

القوة الدافعة مهمة للغاية. **إذا خصصت ١٠ ساعات كل يوم، ٧ أيام فى الأسبوع، للمشروع س الخاص بك لمدة ستة أسابيع، سيكون من المؤكد تقريباً أنك سوف تنجح على مر السنوات العشر التالية فى المشروع.**

سوف تتغير حياتك تماماً. سوف تتحول أنت تماماً. سوف تكون قادراً على القيام بأى شىء يمكن للبشر القيام به. لكن قلة قليلة من الناس هم من سيصبحون على هذه الحالة غير المريحة لمدة مثلاً ٦ أسابيع.

ولأن معظم الناس لا يستطيعون التغلب على عدم الراحة لفترة أطول من لحظات، فقليل من الناس هم من يحققون...أى شىء. لا يوجد أى معنى فى الشعور التام بالراحة، حيث لا يوجد أى تجديد.

يأتى المعنى عندما يكون شىء ما غير مريح.

يمكنك أن تستخدم ٩٥٪ من الطاقة في مشروع ويخفق، ويكون منهكاً فيما تبقى من المرحلة الثالثة ويسقط عائداً للأرض... أو يمكنك أن تستخدم الجزء ٩٦٪ لتتحرر من الجاذبية... والذى يتمثل حقًا فى التغلب على القصور الذاتى والبدء، ولن يعود الأمر بعد ذلك غير مألوف أو غير مريح. ثم يصبح هذا استخداماً حكيماً للوقت.

إن درس الحياة العظيم، وربما يكون الأعظم والأكثر أهمية هو معرفة هذا مقدماً: **إن الخطر يتمثل فى أنك سوف تشعر بعدم وجود مقابل للطاقة التى تستنفدها فى مشروع بلا عائد.** إن الناس معتادون على الحصول على مقابل مادى كل أسبوعين ولا يوجد مشروع جيد سوف يعود عليك بدولار واحد فى أول أسبوعين، بل سوف تعمل بضعفى أو ثلاثة أضعاف الجهد الذى كنت تعمل به فى عملك السابق.

سوف تكون أسرتك منزعجة لأنك غاضب. وسوف تكون متعباً وليس لديك ما تضيفه لعملك.

إن إغراء الاستسلام يكون قاهراً خاصة إذا كنت تقوم بما هو ناجح...، وهذا هو السبب فى أن الأمر يتطلب ٥,٥ مليون رطل من الوقود لقطع مسافة ٢٥٠٠٠٠/١٠٩ ميل وفقط ٠,٢ مليون رطل من الوقود لقطع مسافة ٤٩٩٨٨١ ميلاً. (تذكر أن عليك العودة!).

لا أحد يعلم ذلك...باستثنائك.

من الواضح، يمكن أن ينطبق هذا على علاقة، أو عمل، أو أى شىء. إن كل العمل الجاد يكون فى البداية عندما يكون كل شىء غير مألوف وغير مريح. وكل العمل الذكى يمثل بقية المشروع. لذا ألا يستحق الأمر أن تخطط يومك، وحياتك بحيث تذكر نفسك بشكل يومى مستمر بأن تستمر إذا كنت فى

مسافة الـ ١٠٩ أميال الأولى وتتحدى نفسك للقيام بأشياء سوف تكون فخوراً بنفسك لقيامك بها؟

هذا أحد العيوب القاتلة الموجودة فى أغلب أنظمة تخطيط الوقت الموجودة (وربما كلها). لا شىء أكثر أهمية من التذكر المسبق بأن غير المألوف وغير المريح متوقع ومجهز له.

لكن مهمــا كان استعدادك أو تخطيطك، فســوف يكون الأمر غير مريح وغير مألوف. سوف تشعر بأنك ترغب فى القفز عائداً إلى منطقة راحتك.

تذكر أنك تعمل بالفعل ٨ ساعات فى اليوم، بالإضافة إلى وقت الذهاب للعمل والعودة منه. ثم لديك ضغوط الأسرة، وضغوط الجيران، ومرض الأطفال، والجنازات، وحفلات الزفاف، والمكالمات الهاتفية، والبريد الإلكترونى... وتعرف الآن أنك ستنخرط فى معسكر التدريب الخاص بك عندما تبدأ مشروعات جديدة. إنها طبيعة الحياة. إنها طبيعة المعنى. إنها طبيعة النجاح.

لكن هذه ليست طبيعة الحالة المرغوبة لدى البشر. يرغب البشر فى التوازن عندما يعودون للمنزل. إن الجاذبية نحو التوازن قاهرة... تماماً مثل إطلاق صاروخ. **رغم ذلك، يتم إضفاء المعنى على الحياة عندما يكون فيها الكثير من عدم الراحة والأشياء غير المألوفة.**

ســوف تخوض النساء فترة عدم الراحة لمـدة ٩ أشهر من أجل أن "تُرزق بطفــل". (أيها الرجــال، إذا كنتم تعتقدون أنكـم ذوو أهمية كبيرة، حتى إذا ذهبتــم لصفوف تعليم تربية الرضع لا توهمــوا أنفسكم. إنكم لن تمروا بهذا الأمــر فى أعمالكم قط. لقد ذهبتم للصفــوف لسبب واحد. لإقناع زوجاتكم بأنكم لا تستحقون القتل). تثابر النساء ٩ أشهر... لكن ماذا عن الرجال؟ لن يقضى الرجل ٩ أسابيع من أجل صنع نظام مالى دائم مستقر داعم له من أجل الطفل وأمه. (ونتساءل عن سبب عدم استحقاقنا للمحافظة علينا كرجال).

اعلم أن الأم تكون حاملاً طوال الوقت. لا يوجد "يوم أطول". كلها أيام طويلة. وأنا جاد بكل ما فى الكلمة من معنى. نعم، ولا تعتقد أننى أحابى النساء بكلامى هذا. بعد عامين، سوف تحصل الأم على وظيفة ويتم الدفع

لها أقل من الرجل لأنها فوتت سنتين من التغييرات الكبيرة فى العمل والتى لم تستطع أن تبقى على اطلاع بها.

إن النجاح والمعنى فى الحياة يتعلقان بالواقعية. ليس لدى مشكلة مع الأشخاص الذين يتذمرون من أن شيئاً ما صعب للغاية. لكنى أواجه مشكلة كبيرة مع الأشخاص الذين يتذمرون من أن شيئاً ما صعب للغاية ولا يقومون بشىء من أجل التغلب عليه.

إن ما يدعو للخجل حقًا هو الأشخاص الذين يؤمنون حقًا بأن تأسيس مشروع طاولة القهوة الصغير الخاص بهم، وهو شىء قد اختاروه، شىء يجدونه مثيراً للاهتمام بشكل شخصى، شىء قد يكون مجزياً حقًا، أكثر صعوبة من القيام بأعمالهم الروتينية الحالية كل يوم لبقية حياتهم (حتى يتقاعدوا عن العمل). وهم على صواب... بالنسبة للأسابيع الستة الأولى قبل اختراق الغلاف الجوى للأرض... لكن سوف يخترقه قلة قليلة.

فكر فحسب فى هذا المنطق! إن الشىء الوحيد الذى سيكون "أصعب" هو العمل الذى ستقوم به فى الشهرين الأولين بينما تبنى قوتك الدافعة. بعد ذلك لا شىء يضاهى الحرية التى يجلبها حبك واهتمامك. وسوف تعلم أن كل ساعة تقضيها فى العمل هى من أجل الذين يعتمدون عليك. لكن جعل شخص ما يتخذ قرارات بناءً على ما قد يشعر به خلال شهرين أمر صعب للغاية.

إن القيمة المدركة لبعض المشاعر، أو بعض الدولارات فى شهرين لا تساوى شيئاً إذا ما قورنت بالألم أو الخوف أو أى شىء تشعر به الآن، فى هذه اللحظة...

إن الناس يعيشون فى اللحظة الحالية وفى اللحظة الحالية فحسب. وهذا ما يجعلهم يخفقون. بدون الدخول فى التفاصيل (وبالعودة للمثال السابق)، عندما تصبح المرأة فى حالة حمل، لا يوجد مجال للعودة. إنها تتحمل ذلك لمدة ٩ أشهر وترزق بالطفل. ثم تتحمل الأمر لمدة ١٨ عاماً حتى تصنع شخصاً بالغاً. على عكس الرجال، فهى على إدراك تام بكل هذا لأن هذا هو كل ما تفكر فيه طوال اليوم. لكن ماذا عن الرجال؟

إنهم يقولون، ليس علينا أن نمتلك مشروع طاولة القهوة. ليس علينا أن نكون ناجحين. ليس علينا تحقيق الإنجازات. يمكننا أن نكسب لقمة العيش من خلال ما نقوم به الآن فى دائرتنا المغلقة طالما لم يحدث شىء رهيب مثل الإعاقة، أو إصابة الأطفال، أو أن يمرضوا مرضاً عضالاً. أو أن يصابوا بالعمى أو الصمم أو... كل الأشياء التى يمكن أن تحدث مرة واحدة ولكنك لا تعرف أيها ستحدث... وذلك هو السبب فى وجوب الإعداد للإنجاز الآن.

أرغب فى الشعور بحال جيدة الآن. وأنت ترغب فى الشعور بحال جيدة الآن. نرغب فى البرجر، أو المشروبات، أو أى ما يجعلنا نشعر بحال جيدة فى اللحظة الحالية. وفكرة تأجيل الإشباع ببساطة فكرة لم نسمعها من قبل. لذا نتخلص من مشروع س ونعود إلى أن نكون محبطين لأننا نعيش داخل دائرتنا المغلقة وهو وضع متوقع، ومريح، ومألوف. **إننا نكره دائرتنا المغلقة لكننا لا نخافها.** إنها لا تمثل شيئاً معقولاً على الإطلاق. إنها مبنية تماماً على المشاعر والعواطف. إنها ببساطة كيفية تصرف الناس. متوقعة للغاية. وسهلة الفهم للغاية. أوصيك بمعرفة كل هذا مقدماً. أوصيك بالتحدث مع كل الأشخاص الموجودين فى حياتك عن إقلاع صاروخ Saturn V والذى يمكنك أن تعرضه عليهم على موقع اليوتيوب، للتأثير عليهم.

بعد قول كل ما سبق، لا تعتقد أبداً أنك ستحقق كل ما تريد فقط من خلال بذل الجهد لمدة ٦ أسابيع. إن الجزء الصعب يحدث بينما تعمل عملاً كثيراً غير مألوف وغير مريح طوال اليوم خلال الأسابيع الست هذه. لكن إذا كان الشخص منخرطاً فى العمل بدون خطة وبدون نظام يتحمل تكاليف الخطة، لا يهم مدى بذل الجهد فى العمل. فأنت لم تضف الذكاء إلى المعادلة ويمكن أن ينتهى بك الأمر بعدم الاقتراب أبداً من مدار الأرض فى المقام الأول.

تتمثل الخطة الجيدة فيما يلى، سوف تذهب للمتجر. فى المرة الأولى تحتاج إلى أن تكتشف أنك يجب أن تمتلك قائمة تسوق، وتمتلك المال، ومفاتيح السيارة، وتركب السيارة، وتفتح باب مرآب السيارة، وتخرج من المرآب، ولا تقتل الأطفال بينما تخرج. خذ المنعطف الأول على اليمين، ثم سر مسافة ميل، ثم أوقف سيارتك بعيداً عن كل السيارات، ثم ادخل واحصل

على الأشياء الموجودة فى قائمتك. ادفع المال مقابلها بالكامل. ضعها جميعاً فى أكياس التغليف. عد إلى السيارة، ثم قم برحلة العودة للمنزل، ثم أخرج المشتريات من الأكياس.

بعد هذا سوف تشعر بعدم الراحة فى الاحتفاظ بكل هذا فى عقلك والتأكد من قيامك بكل شىء. سوف يبدو هذا أكثر صعوبة فى ذلك الوقت من حقيقته! إن العملية ونتائجها متوقعة فى كل مرة. لكن سريعاً جدًا تصبح العملية مريحة وتصبح شبيهة بجز العشب أو أى عملية أخرى تتم بلا تفكير.

تذكر السر الحقيقى:

انظر - آمن - ابدأ - استمر - انتهِ

تلخص هذه الكلمات الخمس الأمر برمته. المعادلة. المفتاح الذهبى. المفتاح الرئيسى الحقيقى. يمكن أن يتخطى معظم الناس الكلمات الثلاث الأولى ثم، بالطبع، يتوقفون. معظم الناس جيدون للغاية فى البدء لكنهم لا ينهون شيئاً.

"الأشخاص أصحاب الأفكار"، هو اللقب الذى يطلقونه على أنفسهم. لا يمتلك "الأشخاص أصحاب الأفكار" أى انضباط ذاتى، لكن سوف يعملون بشكل مريح (إن لم يكن بشكل مزعج) فى أى عجلة فئران مغلقة على الكوكب. ليس لدى "الأشخاص أصحاب الأفكار" أى قيمة ملموسة يقدمونها لأنهم لا يمكنهم إكمال أى مشروع. وهذا أمر يدعو للخجل، لأنه ليس خطأهم. حيث لم يعلمهم أحد أن "يستمروا ويستكملوا".

هذه قطعة مفقودة أخرى من أحجية إدارة الوقت/الحياة. إن موضوع "قضاء وقت قليل كل يوم فحسب" له بعض القيمة الهامشية، لكن الحقيقة هى أنها ليست بهذا الكم. يتطلب الاستمرار والإكمال قوة دافعة. إنهم يعملون بكل جد مثل "من ينهون الأعمال"، لكنهم لا ينهون أبدًا فكرتهم. ومن ثم يمتلكون ٢٥ فكرة لمشروعات غير محققة. إن الأشخاص الناجحين ليسوا

من يستحقون دولارات فى الساعة، إنهم يستحقون دولارات عن كل مشروع ناجح متمم ومنفذ.

فى كل مرة أقوم فيها بتوقيع عقد كتاب جديد، لا يهتم الناشر إذا استغرقت فى كتابته دقيقتين، أو ساعتين، أو سنتين. أحصل على نفس القدر بغض النظر عما يحدث: لنقل إن هذا ١٠٪. لا يهتم الناشر حقًّا إذا كان الكتاب "جيداً" للغاية. إنها سمعتى التى على المحك هنا. ما الذى يهتم به؟ المبيعات. المبيعات وحسب. هل سيُحقق الكتاب مبيعات؟ هذه هى الصفقة. لا يدفع الناشر الحد الأدنى من الأجور. سوف يكون سعيداً، لا، بل مسروراً بأن يدفع لك ١٠٠٠٠٠ دولار مقابل حقوق الكتاب. هذا تصرف منطقى.

إذا بعت ١٠٠٠٠٠ نسخة، تحصل على ١٠٠٠٠٠ دولار. إذا بعت نسخة واحدة، تحصل على دولار واحد. تعلم الآن ما قيمتك بالنسبة للناشر الخاص بك. إن كل مخططات الاستحقاق التى تتضمن "حزم الأرباح"، والحد الأدنى للأجر، وخيارات الأسهم يتم إلقاؤها جميعاً من النافذة. لا يوجد أى "تمييز إيجابى". لا يتم الدفع للزنوج أكثر مما يتم دفعه للهنود. ولا يتم الدفع للهنود أكثر مما يتم دفعه للبيض. المهم هو كم عدد الكتب التى بيعت؟

عندما تفكر مثل الكاتب، يمكن أن تكون ناجحاً. إنه يشبه كثيراً التفكير مثل المزارع الجيد.

يجب أن يقوم الكاتب بأشياء عديدة بطريقة صحيحة.

١) يكتب كتاباً يكون فخوراً به. (هذا يجعل كتابة الكتاب التالى أكثر سهولة).

٢) يكتب كتاباً سوف يحقق مبيعات.

٣) يكتب كتاباً سوف يروج للكاتب بحيث يجعل الناس يحبون القيام بعمل مستقبلى معه.

٤) يروج للكتاب.

٥) يحصل على مستحقاته.

لا توجد خيارات أسهم. لا يوجد حد أدنى للأجر. لا راتب مضمون. لا علاوات. لا تعرض للطرد. لا تخفيض للأجور. إنما يتعلق الأمر بشىء واحد. الأداء. لا يمكنك أبداً أن تتذمر حول أجرك كمؤلف (بعيداً عن "سوء الفهم" التعاقدى).

نفس الأمر يحدث فى العمل فى مجال الموسيقى. أما مجال صناعة الأفلام فهو مشابه لهذا، ولكن ليس مطابقاً له تماماً. يتم الدفع لك إذا اشترى الناس منتجك أو خدمتك. فكر فى هذا الأمر. إذا أردت أن تنجح، أن تحقق إنجازاً، فهل هناك طريقة أخرى يُدفع بها لك؟ إذا أردت تحقيق الإنجاز، فلا توجد طريقة أخرى. امشِ عبر النيران، وابن القوة الدافعة، واجعل هذا أمراً مركزيًا لنظام خطة الوقت.

تخطيط الوقت من أجل المعنى هو تخطيط الحياة من أجل المعنى

إن السبب فى تسميه نظامى بنظام خطة الوقت يجب أن يكون واضحاً الآن. فأنت لا تدع الحياة تحدث بالنسبة لك، فأنت تشكل الحياة. تستعد وتخطط للخبرات التى ستقدم لك المعنى، مدركاً دائماً أن أكثر الأجزاء صعوبة هو البداية. إنها أصعب جزء. إنها الأصعب فى التوقع. إنها الأكثر فى عدم الراحة. ثم...سوف تكون حياتك كما حلمت بها.

إدارة الحياة من أجل المعنى

دعنا نبدأ بالجزء السهل ونتقدم نحو الجزء الذى كان مخفيًا....

١) هناك ٢٤ ساعة فى كل يوم.
٢) هناك ٣٦ ساعة من المطالب كل يوم.
٣) إن الأشخاص الذين يتطلبون وقتك فى صراع مع بعضهم البعض.
٤) إن الأشخاص الذين يتطلبون وقتك، يؤمن كل منهم بأنه يستحق أن يكون صاحب الأولوية القصوى فى حياتك.

وإذا كان هذا غير كافٍ بالفعل...

٥) لا يقدم لك أحد كتاب قواعد من أجل اكتشاف ما يجب القيام به ومتى وكيف تقرر ما يهم بشكل أكثر.
٦) عندما قدموا لك نظاماً فى الماضى خلق صراعاً أكبر بين الأشخاص الذين يتطلبون وقتك.

كان نظامك السابق فاشلاً بسبب أنه ...

٧) لم يضع فى الاعتبار مطالب الآخرين المهمة بالنسبة لك.
٨) لم يميز أنك يجب أن تراعى الأمور الطارئة عندما تحدث، وأنها تحدث كثيراً.
٩) إنه لم يضع فى الاعتبار ما يحدث إذا استغرق الأمر الطارئ أكثر من بضع دقائق.... ماذا لو استغرق بضعة شهور؟
١٠) كان يستخدم شكلاً قديماً من تحقيق الأهداف لم يضع فى اعتباره أبداً الخروج من جاذبية الأرض... إنه الآن عتيق الطراز لأننا نعيش فى عالم مختلف عما كنا نعيش فيه فى العصر الصناعى.
١١) كان مخزناً على الإنترنت... كان عليك أن تكون أمام حاسوبك لكى تستخدم نظامك... لكى تعلم ما ستقوم به اليوم، يجب أن يتم تشغيل الحاسوب على مفكرتك اليومية.
١٢) كان فى مفكرة تحدد كل شىء بالساعة ثم بربع الساعة.

ثم هناك الأسباب الأصعب الموجهة لحاجتك لإدارة وقتك بفعالية....

١٣) **لم يخبرك أحد بأنه يجب عليك أن تكتب أهدافك الحقيقية وليس ما قد يبدو جيداً إذا رأى أحدهم مفكرتك بالمصادفة.**
١٤) لم يخبرك أحد بأنه *إذا لم يكن ما كتبته يتطابق مع ما فى رأسك من أهداف. حينها سوف ينهار النظام فى التو.*

والأكثر من ذلك...

١٥) **لا يمكنك أن تتوقع كم من الوقت سوف يستغرقه شيء ما لكى يتم إنجازه.**

١٦) لا يمكنك معرفة كيف ستشعر بينما تقوم بالمهام المرتبطة بعدة مشاريع... ولن يكون هذا مهمًا عندما تكتشف ذلك.

وأنت تشارك الجميع فى أشياء كثيرة...

نقطة أساسية: قم دائماً بالمشروعات والعمل الذى يهم أكثر بالنسبة لمستقبلك بأكمله أولاً كل يوم.

١٧) إن مخنا مُعد للحالة الراهنة ولا يهتم مطلقاً بمغادرة منطقة راحته الضيقة.

١٨) إن الناس سيئون للغاية فى التنظيم الذاتى. إن الناس لا يملكون القدرة على "البدء الذاتى"، ولا يكملون، ونادراً، إذا لم يكن مطلقاً، ما ينهون مشروعاً.

١٩) **يمتلك الناس فقط قدرًا كبيرًا من الانضباط الذاتى المخزن داخلهم من أجل بداية كل يوم. وبمجرد أن ينتهى... فقد انتهى ومن الصعب إعادته مرة أخرى حتى صباح يوم غد.** هذه الحقيقة هى أكبر ما يسهم فى الفشل.

٢٠) هناك العديد من العوائق الإضافية فى طريقك نحو تحقيق ما ترغب فى حياتك أكثر مما لدى الناس. هناك أيضاً نفسك. وهناك البيئة وهناك رجل الضرائب.

ماذا إذن يعنى كل هذا فى الحياة الواقعية؟ يبدو هذا كله مثل تحد كبير!

- إنه يعنى أن لديك حياة ترغب فى عيشها.
- إنه يعنى أن حياتك سيكون لها معنى.
- وأن لديك فى داخلك شخصًا ترغب فى أن تكونه.
- وأن لدى العالم شخصًا يرغب فى أن تكونه أنت.
- وهذان الشيئان فى صراع دائم.

إنك بالفعل تعرف ذلك، لكن من أجل البساطة، إليك سيناريو حياتك الحالى:

١. أنت تريد شيئاً ما فى حياتك. ترغب فى أن تشعر بشىء جيد. وتتخلص من الشعور بشىء سيئ، وترغب فى أن يكون لحياتك معنى وأهمية. **لم يخبرك أحد من قبل عن اختراق المدار.**

٢. يمكنك بشكل عام أن **تشير** إلى ماهية الأشياء التى **ترغب** فيها ولديك إحساس بما قد يمنح حياتك المعنى والأهمية.

٣. يمكنك بوجه عام **كتابة هذه الأشياء** (وسوف نفعل هذا فى المستقبل).

٤. يمكنك بوجه عام أن **تضع خطة** أو استراتيجية لتتحرك نحو هذه "الأشياء".

٥. ثم **لا تسير الأمور على ما يرام** فى أجزاء متعددة من حياتك.

٦. بعض من هذا خطؤك أنت. وبعض منه خطأ الشخص الذى تعيش معه. وبعض منه خطأ رئيسك فى العمل. وبعض منه هو قدرك. لكن الحقيقة الرئيسية هى أن الأشياء السيئة أو الأشياء **غير المفرحة**، حدثت.

٧. لديك الآن التزامات متعارضة. **تقول المفكرة اليومية** أن تفعل س لكن الحياة ألقت عليك للتو ص (دعاك شخص ما إلى حضور زفافه) أو ع (مات شخص ما، أو مرض، أو ألقى أولاد الجيران البيض على سيارتك، أو ربما أصبت بالمرض). وعليك إما أن تتخلى عن س أو عليك أن تقوم به بينما تجتاز ص أو ع.

٨. سيكون عليك تنظيف السيارة، أو التعافى من المرض، أو الذهاب إلى حفل الزفاف (أو عدم الذهاب) **و**القيام بعمل س.

٩. يتسبب هذا فى الشعور **بالقهر** و**الضغوط**.

١٠. يرفع هذا من مستويات الغضب، **والانزعاج، والعدوانية. والاحباط ويولد** مشاعر اللوم، والذنب، **والخزى وكل أنواع الأشياء غير المنتجة الأخرى.**

١١. يصبح من الصعب العمل معك / **العيش** برفقتك وتنهار علاقاتك.

١٢. **يتطلب** الأمر الآن **وقتاً إضافيًا** لإصلاح ما خلطته عواطفك وعواطف الآخرين فى كوكتيل حياتك. والآن، لم يتم القيام بعمل س ولا ص ولا حتى ع.

١٣. تلقى بعدها بمفكرتك اليومية جانباً وتدرك أن إدارة الوقت بمعناها التقليدى ببساطة لا تنجح. **(وهى كذلك بالفعل).**

١٤. تسير فى حياتك يوماً بيوم. ثم شهراً بشهر، ثم عاماً بعام مفوتاً على نفسك رقم ١، و٢ بالأعلى. هناك القليل من المعنى، والقليل من الأهمية.

[illegible] ذلك الحد الأدنى من المشاعر الجيدة والكثير من **الضغط والفزع.**

١٥. وهكذا تسير حياتك الحالية.

[illegible] أن أغير هذا الآن... إذا كان هذا مناسباً لك...

الفصل الثامن

تحويل الحياة الاضطرارية إلى حياتك التى ترغب فيها عن طريق إعادة تشكيل حالتك الذهنية

كن واضحاً فيما ترغب فيه!

لدى هدف. إن هدفى هو أن أريك كيف يمكن أن تنمى التركيز والشجاعة من أجل الوصول إلى مستويات من الإنجاز أعلى مما حققته سابقاً على الإطلاق. لكى تعيش حياة غنية بالمعنى، لكى تنجح.

إن النجاح، والإنجاز، والمعنى فى جزء كبير منها عمليات تبدأ وتنتهى فى عقلك. على الرغم من أن أفعالك والظروف الخارجية لديها تأثير كبير بشكل واضح على نجاحك، لا يتعلق النجاح كثيراً "بما" تفعله، لكن "بكيفية" فعله.

يذهب الكثير من الناس للعمل أو يحاولون القيام بعملية بيع... هذا ليس الأمر. إنما الأمر هو كيف تقوم بهذه الأشياء كل يوم. إذا غيرت أفعالك، فسوف تغير نتائجك. إذا غيرت أفكارك، فسوف تغير نتائجك. إن تغييرها اليوم وتحقيق معظم الأشياء يدخل ضمن نطاق ما يمكن لمعظم الناس القيام به. دعنا نستكشف الأمر.

إن الخطوة الأولى هى تحديد ما ترغب فى النجاح فيه. ما الذى ترغب فى تحقيقه؟ ما الذى ترغب فى القيام به؟ من الممكن أن تصبح ناجحاً فى أى شىء تقريباً تقوم به. فى الواقع، ربما تعرف أناساً يتمتعون بلمسة سحرية؛ أى أن كل ما يقومون به يحلق فى سماء النجاح. مثل "ديفيد كوبرفيلد"، من الوهم اعتقاد أنه يوجد ما يسمى باللمسة السحرية.

إن الأشخاص الذين يقومون بكل شىء تقريباً حتى النهاية الناجحة أو الإنجاز يفهمون ببساطة العلاقة بين الأفعال، والتفكير، والتخطيط، والطوارئ، والتعديل.

يبدو أنهم يجذبون بسهولة الفرص الرائعة، بينما يكتفى الآخرون بالغيرة منهم. ليس لديهم مشكلة فى كسب كمية المال التى يختارونها، بينما يعيش الآخرون على راتب ثابت.

فكر فى هؤلاء الأشخاص: الأشخاص الذين **يدركون "الفعل، والتخطيط، والتفكير، والطوارئ، والتعديل"** يمكن أن يبدأوا من الصفر مثل أى شخص آخر ويتحركوا نحو خط النهاية فائزين بأى شىء تقريباً... وسوف يتحركون بسرعة، وفعالية، ويجعلون هذا يبدو سهلاً.

لماذا؟ لديهم دافع أو شغف صادق نحو ما يفعلونه وعملية القيام به، بينما يشعر الآخرون بالضياع والحيرة. كيف يفعلون هذا؟ ما الذى يملكونه ولا يملكه الآخرون؟ إنه ليس أمراً مذهلاً كما تعتقد. إنهم يعرفون من يكونون وما يريدون حقًا ولا يمانعون فى خوض ستة أسابيع من عدم الراحة من أجل أن يعيشوا حياة من التميز! على الرغم من أنى أكدت للتو أنه من الممكن أن تكون ناجحاً فى أى شىء تقوم به؛ من المرجح أكثر أن تكون ناجحاً فى شىء تحب أن تفعله.

فى الواقع إذا كنت تفكر فى الأشياء التى تحب أن تفعلها، فكر فى القيام بها أو بشىء يشبهها واحصل على الكثير من المال من أجل القيام بها. ربما تفكر: "لا يمكنك أن تحصل على المال مقابل السفر والجلوس على الشاطئ".

حقًا؟ أعرف أناساً يفعلون هذا فحسب. كيف يمكن أن تكسب المال بقيامك بما تحب؟ فى الواقع...

نقطة أساسية : ما الأشياء التى تحب القيام بها ويمكن أن تقوم بها يوميًا خاصة إذا دُفع لك ما تحصل عليه الآن؟

(أتتذكر الأشياء التى كتبتها سابقاً؟) لا أهتم حقًا إذا كنت تعتقد أن هذا واقعى أو ممكن، أعتقد أننى مهتم أكثر بما أعتقد أنك يمكنك فعله.

إن الأشخاص الناجحين الذين تقابلهم فى الحياة قد طوروا علاقة قوية مع أنفسهم. وأصبحوا على علم تام بما يحبون فى الحياة. واختاروا أن يتبعوه بكل حماس، ودافعية، ومثابرة. لقد تعلموا أن يكونوا غير مرتاحين فى القيام بغير المألوف وليس عليهم أن يجبرو أنفسهم على العمل على أهدافهم كل يوم. فهم يتصرفون على نحو مألوف أفضل. **وهم يتطلعون له!**

إن النتائج تتحدث عن نفسها. إن هؤلاء الأشخاص يجذبون بشكل أوتوماتيكى الفرص المربحة، والثروة، وحتى المغامرات الممتعة لكى ينغمسوا فيها. إن هذا لا يبدو كعمل شاق بالنسبة لهم لأنهم يستمتعون به حقًّا.

قيم نجاحك السابق

أسئلة: ما الأهداف التى وضعتها فى الماضى، وكيف كانت نهاية ذلك؟ هل كنت ناجحاً؟ هل قمت بخيار بالتحرك نحو شىء ما لم يكن مناسباً لك لأن شخصاً آخر كان يحقق النجاح بالقيام بنفس الشىء؟

توقف. ليس لأن المحامين يمكن أن يكسبوا الكثير من المال وليس لأن الأطباء يمكن أن يكونوا ناجحين على الإطلاق أن يعنى هذا أنه يجب عليك أن تقوم بهذه الأشياء.

نقطة أساسية: تحتاج أن تدرك أنه لا يوجد "أمان وظيفى". هناك فحسب "أمانك الخاص".

هل تسمح لأبويك أو معلميك أن يقنعوك بمهنة معينة لأنها تدر عائداً جيداً أو توفر "أماناً وظيفيًّا"؟

حسناً، الشىء الذى حددته كهدف لك... كيف انتهى الأمر به؟ ربما تلاحظ شيئاً مهمًّا بينما تنتهى من مراجعتك: حتى لو كنت قادراً على تحقيق مستوى معين من النجاح فى شىء ما، لا يهم هذا إذا لم تكن سعيداً بالقيام به!

إن أول شيء تحتاج إلى أن تتذكره حول النجاح وعيش حياة غنية بالمعنى هو أن الأمر لا يتعلق بالمال.

ما المال إلا ورق. (حسناً، على الأقل قبل عام ١٩٧٢ عندما كانت الولايات المتحدة تطبق قاعدة الذهب حيث كانت الدولارات فى الواقع أموالاً حقيقية... فى تلك الأيام، كانت الأموال... أموالاً. كانت تساوى شيئاً ما).

لم تعد هذه هى الحال الآن. إن الأموال اليوم وهم ومعتقد (أو قريبة من ذلك). تظهر "أوبرا" على التليفزيون، وتتحدث لمدة ساعة وتكسب تقريباً مليون دولار فى هذا اليوم. بينما يظهر شخص مغمور آخر على التليفزيون فى نفس ذلك اليوم ويتحدث لساعة ويكسب ٢٠٠ دولار. ما الفارق؟

أحدهما قيمة مدركة، علاقات، اعتقاد. شخص له سمعته ومصداقيته... فى الواقع هناك الكثير من الأمور التى تدخل فى عملية الحصول على رقم معين من الدولارات.

إن أفضل إجابة هى أن ذلك الشخص المغمور استعد منذ سنوات، وطلب ووافق على ٢٠٠ دولار. واستعدت "أوبرا" منذ سنوات، وطلبت مليون دولار ووافقت على ذلك. والآن ليس بمجرد أن أطلب أنا أو أنت مليون دولار للظهور على التليفزيون اليوم، لا يعنى هذا قطعاً أننا سوف نحصل عليه. إن الفارق هو أن "أوبرا" علمت منذ ١٠ سنوات مضت أنها ستطلب مليون دولار اليوم، لذا ***قامت بكل ما هو ضرورى لكى تكون مستعدة للحصول على مليون دولار اليوم.***

يولد طفل اليوم. هذا ليس نتيجة شيء حدث اليوم. إنه نتيجة شيء حدث منذ تسعة أشهر ماضية. **وأنت تحصل على المال اليوم مقابل ما أنتجته منذ تسعة شهور، أو ربما تسع سنوات ماضية.**

قم بما تحب القيام به؟

إن جوهر النجاح الحقيقى هو القيام بما تحب القيام به أو ما يجلب لك جائزة المعنى.

إن الرخاء فائدة طبيعية الحدوث. إن الأشخاص الناجحين ناجحون على هذا الشكل لأنهم منذ سنتين أحبوا ما يقومون به وعلموا أنه إذا تحسنوا فيه وإذا أصبحوا الأفضل فيه، فسوف يتم الدفع لهم مقابل العمل الذى كانوا يقومون به...خلال سنتين أو ثلاث.

يتمثل جزء كبير من النجاح فى إدراك منحنى وقت النجاح. إن منحنى الوقت يتعلق بالزرع، والحصاد، والتكرار، والتكرار ثم الحصول على المقابل. إذا أردت الحصول على المال الآن، لن تكون ناجحاً أبداً. يجب أن تكون راغباً فى الحصول على مقابل ما تقوم به اليوم خلال سنتين قادمتين.

فتحت بريدى بالأمس ووجدت كتابى *The Psychology of Persuasion* المترجم للغة الألمانية أمامى. واليوم فتحت بريدى ووجدت... كتاب *The Science of Influence* المترجم للغة التايلاندية... أمام عينى. لقد كتبت كتاب *The Science of Influence* منذ ٤ سنوات. عاد على بالربح اليوم. فكر بهذه الطريقة وسوف تكون ناجحاً.

أتحتاج إلى أن يتم الدفع لك اليوم؟ ابقَ فى عجلتك المغلقة.

لكن إذا أردت تحقيق الإنجاز، استغرق بعض الوقت فى التعرف على نفسك. جد ما أنت شغوف به حقًّا. حدد أنواع الأشياء التى ستعود عليك بالربح. لا تنظر فقط إلى الأنشطة نفسها، لكن إلى الجوهر الخفى لما تتضمنه. على سبيل المثال: ربما تحب الرياضة، لكنك لست متأكداً من سبب ذلك. انظر إلى الجوانب العديدة للأنشطة المرتبطة بالرياضة وفكر أيها أكثر قبولاً بالنسبة لك. هل تحب إثارة المنافسة، تحدى الاستراتيجية، روح الفريق، أو ربما حس الإنجاز الذى ينتج عن شحذ عقلك وجسمك على آلة رياضية قوية؟

عندما تدرك ما أنت شغوف به، وما تريده حقًّا، والسبب فى ذلك، سوف تكون متجهاً إلى الاتجاه الصحيح. يبدو هذا سهلاً للغاية... لكن كيف يمكن أن تفعل هذا؟

رسم مسارك والتخطيط لاستراتيجيتك

هل تشعر بالوضوح نحو ما تريد حقًّا أن تكونه/تفعله/تمتلكه؟ إذا لم تكن كذلك، استغرق بعض الوقت لتتيقن من شغفك وما يستحق إمضاء حياتك فيه. ولا تقلق، فالوقت الذى ستمضيه فى هذا التفكير سيعود عليك بأفضل العوائد!

> **نقطة أساسية : لا يمكنك الوصول إلى المكان الذى ترغب فى الذهاب إليه إذا لم تكن تعلم المكان الذى تريد الذهاب إليه!**

بمجرد أن يكون لديك هدف فى عقلك (سواء كان مساراً مهنيًّا جديداً أو هدفًا شخصيًّا)، تحتاج إلى أن تكتشف أبسط الطرق وأكثرها فعالية فى تحقيقه.

هذا يعنى وضع خطة راسخة، وتحديد خطوات العمل الرئيسية، والتخطيط لغير المتوقع وحالات الطوارئ عندما تقع. **هذا يعنى أن يكون لديك نظام لقياس ما إذا كان ما تفعله يسهم فى نجاح المشروع أم لا.** وإلا سوف ينتهى بك الأمر بالقيام بعمل شىء ما لسنوات دون أن تحصل على شىء منه.

الخطوة الأولى: تقييم نفسك

كل شىء تبنيه فى الحياة يحتاج إلى أساس. وسواء كنت تبنى مبنى ماديًّا أو توجها جديدًا، فأنت تحتاج إلى قاعدة راسخة تبنى عليها.

إذا كان هدفك الجديد أن تبنى حياة مهنية مربحة كمطرب محترف، فأنت تحتاج إلى أن تعرف ما إذا كان يجب أن تبدأ فى المقام الأول، ثم أين تبدأ. ربما تطرح على نفسك أسئلة تشبه هذه:

- هل لدى الصورة الضرورية (شاب، وجذاب، وفريد)؟
- هل لدى بالفعل الموهبة والمهارة اللازمة؟

- هل أحتاج إلى تدريب رسمى؟
- هل أنا جيد بدرجة كافية لأن أصبح مطرباً محترفاً؟
- هل لدى أى صلة بصناعة الموسيقى؟

والسؤال الرئيسى هو:

- كيف يمكن أن أصل بموسيقاى للخارج لكى يسمع الناس عنى؟

إن إجابات هذه الأسئلة سوف تحدد ما يجب عليك العمل عليه أولاً. وربما تحدد أنه يجب عليك ألاَّ تسير فى هذا الطريق.

الخطوة الثانية : تحديد خطوات العمل الرئيسية المعنية؛ والقيام بها!

هناك الكثير من الناس الذين لا أقوم بتدريبهم، لكنهم لا يزالون أصدقاء لى، وأشخاصًا أحب أن أراهم ناجحين. إنهم يبدأون عملاً أو يعملون على خطتهم الناجحة لكنهم يدورون فحسب فى حلقة مغلقة لا تسير بهم إلى أى مكان.

ما الذى تفعله؟ "أعمل على موقعى الإلكترونى".

ما الذى تقوم به لموقعك الإلكترونى؟ "أرتبه، وأجعله يبدو أجمل". مكتوب له الفشل.

ما الذى تفعله؟ "أعمل على مشروعى الجديد".

ما الذى تفعله فى مشروعك الجديد؟ "أتعلم المزيد عن منتجى".

هل انتهيت من الاتصال بنوادى العمل فى البلدة وأعددت مواعيد للتحدث؟

"غداً". مكتوب له الفشل.

ماذا تفعل؟ "أنظم حقيبة أوراقى لكى يكون عرضى التقديمى أكثر تنظيماً". مكتوب له الفشل.

سوف يفعل الناس كل شىء عدا الأشياء التى سوف تتسبب فى نجاحهم.

هناك أفعال يومية فريدة للغاية ضرورية لتحقيق وامتلاك الحياة المختارة.

لكن الناس يتجنبونها مثل المرض: لم قد يتجنب أى شخص الأشياء السهلة التى تؤدى للنجاح؟

نقطة أساسية: يفضل الناس قضاء الوقت فى جعل موقعهم الالكترونى أجمل، أو تعديل شىء ما، أو تحسين شىء آخر، أو.... أى شىء، بعيداً عن الانتاجية الحقيقية.

أنت بالفعل تعرف هذه الإجابة....

إن الأشخاص الجدد فى عمل طاولة القهوة (الأشخاص الذين كسبوا أقل من ٢٥٠٠٠٠ دولار فى العمل يعدون جدداً فيه) **يحتاجون مرشداً. يحتاجون شخصاً ما** ليشير لهم أنهم مروا بيوم صعب ولم يفعلوا شيئاً. بمجرد أن تقسم هدفك الكبير إلى اهداف صغيرة، يجب أن ترى سلسلة واضحة من الأعمال التى يجب أن تقوم بها لتحقيق هدفك. سوف يفعل مرشدك هذا الأمر إذا لم تفعله أنت. وأحد الأسئلة الرئيسية التى يجب أن تطرحها على نفسك هو: **هل أقضى ٨ ساعات كل يوم فى جعل الزبائن والعملاء المحتملين يجيئون إلى بدلاً من الذهاب لشخص آخر؟** ليس المهم أن يجدوا موقعاً إلكترونيًا جميلاً عندما يأتون إليك. وليس المهم أن تنظم، أو تنظف، أو تصلح، أو تتعلم.

هل تقضى ٨ ساعات كل يوم فى جعل الزبائن والعملاء المحتملين يجيئون إليك بدلاً من الذهاب لمنافسيك؟

سابقاً، رأينا أن هذه الخطوات لها بالفعل ترتيب واضح. على سبيل المثال، إذا لم تتلق تدريباً أو لم تكن جيداً للغاية، فأنت على الأرجح فى المكان الخاطئ. من الأفضل أن تعمل على هذه الجوانب من خطتك قبل أن تحاول أن تخرج بموسيقاك إلى العلن أو تتواصل مع الناس فى مجال الموسيقى.

بمجرد أن تضع مجال الموسيقى نصب عينيك، يجب أن تجعل المعجبين يشترون ألبومك الجديد.

إن فعل أى شىء آخر يبشر بالإفلاس. ببساطة، رتب الأشياء. وسوف تتحرك نحو تحقيق هدفك بشكل ثابت ومؤكد. رغم ذلك، تأكد من العمل وفق الاستراتيجية من أجل تحقيق هذا الهدف. لا تسمح لنفسك بالانحراف عن الطريق بسبب التسويف أو الخوف والقيام بآلاف الأشياء التى تجعل اليوم "يوماً طويلاً صعباً" ولا يحدث فيه شىء.

الخطوة الثالثة : التخطيط لغير المتوقع

بينما تحدد خطوات العمل الرئيسية وتضع خطة للتعامل معها، يجب أن تبدأ فى التخطيط لكل العقبات التى يمكن أن تقفز أمامك؛ وخطط بديلة للعمل خلال هذه العقبات.

إذا أردت أن تكون مطرباً لموسيقى البوب، فإن سؤالى الأول هو هل يبلغ وزنك ١٨٠ رطلاً أو أقل كرجل أو إذا كنتِ امرأة فهل يبلغ وزنك ١٣٠ رطلاً أو أقل؟ إذا لم تكن كذلك، فقد دخلت مجالاً صعباً وسوف تجذب نفسك نحو الفشل. إذا لم تكن تفكر فى العملاء وما يرغبون فى شرائه. فلن تصل للنجاح. إن نجاحك بالكامل يتعلق بخدمة الناس.

كلما زاد الأشخاص الذين تخدمهم وتجعلهم سعداء (بمختلف الصور). فسوف تكون أكثر نجاحاً. إليك طريقة جيدة لفعل هذا: فكر فى خطوة واحدة من خطتك. فكر فى التعقيدات أو العقبات التى يمكن أو التى سوف تظهر نتيجة القيام بهذه الخطوة. ثم جد خطوات إضافية يمكن أن تقوم بها لكى تتغلب على هذه التعقيدات. مثال: إحدى خطوات خطتك هى الخروج بموسيقاك للعلن. قررت أن الحصول على وظيفة مطرب فى نادٍ محلى سوف تمنحك بعض الظهور الجيد. ممتاز.

لكن ماذا سيحدث إذا لم تحصل على وظيفة مطرب محلى؟ بالتفكير مقدماً، يمكن أن تصل إلى خطط بديلة، مثل بناء موقع إلكترونى يحتوى على مقاطع صوتية لموسيقاك، أو تجميع بعض الموسيقيين الآخرين معاً واستئجار مكان لإقامة حدث موسيقى غير رسمى للمجموعة التى تعيش فيها، أو البحث

عن الأماكن المحلية التى يكون فيها مكان لغناء الجماهير. يجب *أن تظهر أمام الآلاف لكى يشترى المئات ألبومك.*

لست مضطرًا لأن تمنح هذه المرحلة من التخطيط كمية كبيرة من التفكير. **العديد من الأهداف تخرج على مسارها بسهولة وتتحطم الأحلام عندما تظهر العقبات ولا يعلم الباحث عن الهدف ما يفعله، لذا لا يفعل شيئاً.** يستسلم. لا تسمح لنفسك بأن تكون هكذا.

قوة المعتقدات

ليست المعتقدات كل شىء، لكنها مهمة للغاية. المعتقدات مهمة بالفعل...حيث تحدد المعتقدات كيفية حدوث النجاح أو الفشل، أو إذا ما كانا سيحدثان على الإطلاق.

رغم هذا، هناك الكثير من الأشياء التى أقوم بها "لا أعتقد أنى سأنجح بها" ولكنى أنجح فيها بشكل جيد. كيف يمكن أن يكون هذا هو الوضع؟ إذا قال لى مرشدى: "اذهب وافعل هذا"، أذهب وأفعله. أجعله يحدث سواء كنت أعتقد أنى أستطيع أم لا. إنه يعتقد أنى قادر وهذا هو ما يهم فى هذا المشروع.

لقد استغرق منى الأمر سنوات عديدة كى أكتشف أنى أستطيع تغيير معتقداتى أو تقويتها باختيارى. (عادة من خلال المحاولة والخطأ!).

بالطبع تقول دراسات العمل فى القرن الحادى والعشرين إنه يمكنك تخيل العمل، والحصول على شعور جيد تجاهه، وتكون ممتناً من أجله، وتراه يتجسد أمامك لكن هذا يساوى فشلاً يصل إلى ١٠٠٪. أضف الفعل إلى هذه المعادلة وستكون نسبة الفشل ٩٩٪. اتبع النتائج المثبتة فى هذا الكتاب وسيمكنك أن تقلب هذا رأساً على عقب وتصل لنسبة نجاح/إنجاز تصل إلى ١٠٠٪. إن لم يكن ٢٠٠٪.

ما تأثير المعتقدات؟ تؤثر معتقداتك فى كل شىء تفعله (والأكثر أهمية فيما لا تفعله). ربما تتساءل ماذا يمكن أن تفعل المعتقدات فى كل شىء. فهى برغم كل شىء مجرد أفكار، أليس كذلك؟

نعم، المعتقدات بالفعل أفكار، لكنها غالباً ما تحدد أفعال وردود أفعال عقلك الواعى؛ ولها القوة لمنعك من القيام بما سوف يجعلك سعيداً. والمعتقدات تكون مصبوغة بالمشاعر. عادة مشاعر خام لا يمكنك التحكم فيها بسهولة.

- الأفعال تصنع المعتقدات.
- تثير المعتقدات المشاعر وترتبط بها.
- توجه المشاعر الجسم نحو الاتجاه الذى يسلكه عقلنا/مخنا.
- تأتى الأفكار أحياناً لتحمينا من السابق.

تخيل أن لديك معتقداً بأنك لا تستحق أن تكون سعيدًا وناجحاً. مثل هذا المعتقد قد يجعلك تخرب أى خطط تضعها بلا وعى. أو على الأرجح، يمكن أن يجعلك مثل هذا المعتقد لا تحاول مطلقاً لأنك تعتقد أن هذا مضيعة لوقتك وطاقتك. أو الأسوأ، أن تحاول مرة واحدة وتفشل وبهذا تعرف أن "هذا" لا ينجح. كيف تعرف إذا ما كان لديك "معتقدات" لا واعية ربما تعوقك؟ (لنكن أكثر دقة، لا يمتلك العقل الباطن معتقدات، ولا يفكر. إنه ببساطة يتصرف ويقوم بردود أفعال بناءً على السلوكيات التى تكررت مراراً وتكراراً. كما أنه يحركك فى اتجاه رغباتك وبعيداً عن الخوف والألم).

اختبار أسس معتقداتك الأساسية حول نفسك: (صحيح أم خطأ)

١. عندما لا أتقاضى ما أستحق، أطلب المزيد وعادة أحصل عليه.
٢. أجد أن كسب كمية كبيرة من المال أمراً سهلاً.
٣. أقابل الفرص أينما ذهبت. ومن الصعب استغلالها جميعاً.
٤. أنا متوافق تماماً مع شغفى. أعرف بالضبط ما أريده.
٥. أقوم حالياً بعمل ما أحب ويمكن بسعادة أن أقوم به للأبد.
٦. أنا مستعد للتعامل مع أى تحديات أواجهها. الآن وفى المستقبل.
٧. أشعر بالخوف وأتحكم فيه عن طريق العمل حتى النجاح، وقد قمت بهذا لفترة طويلة.

هذه الأشياء السبعة ليست معتقدات. إنها حقائق تولد المعتقدات. سوف تحتاج إلى أن تغير الحقائق لكى تولد معتقدات مختلفة. وإذا لم تفعل، فسوف تعلق فى نفس الحقائق والمعتقدات للأبد. وإما أن تترك معتقداتك اللاواعية ومشاعرك تتحكم فيك أو تختار ما تريد باستخدام قشرة الفص الجبهى لديك... عقلك الواعى... ولا يسير الأمران جنباً إلى جنب فى أغلب الأحيان.

تغيير المعتقدات الحالية

حسناً، كيف تغير المعتقدات الحالية؟ بشكل واضح، **فإن التصرف بصرف النظر عن مشاعرك ومعتقداتك هو أقوى الأدوات التى لديك.** والطريقة الأخرى لتغيير المعتقدات تحدث فى عقلك. حيث تبدل المعتقدات القديمة بمعتقدات أكثر تمكيناً.

دعنا نفهم هذه الفكرة من خلال مثال: "أنا مستعد للتعامل مع أى تحديات قد أواجهها". إذا كنت تشعر بالاضطراب أو الفزع بينما تقرأ هذا، فأنت تعلم أن لديك شكوكاً فى قدرتك على التعامل مع التحديات. إن مهمتك الآن هى إقناع، وحتى إكراه نفسك، على الاعتقاد بأنك لديك بالفعل القدرة على التعامل مع التحديات.

فكر فى أى تحديات قد واجهتها من قبل فى حياتك. كيف تعاملت معها؟ هل شمرت عن ساعديك وقمت بما يجب القيام به، أم هل استسلم تحت وطأة الضغوط؟ **إذا كنت تستطيع أن تتذكر حتى ولو تحديًا واحدًا كنت قادراً على التعامل معه والتغلب عليه، فلديك سابقة وأساس قوى لتغيير معتقداتك!**

عليك ببساطة أن تستمر فى إقناع نفسك (أحياناً على مدار الساعة) أنك إذا تعاملت مع تحدٍ واحد بنجاح، يمكنك التعامل مع التحديات الأخرى. وبالفعل هذه حقيقة. كلما كان باستطاعتك أن تقوى هذا المفهوم فى عقلك بشكل كبير وبشغف، سوف يتغير معتقدك الخفى بشكل أسرع. كلما تصرفت وفق هذا المفهوم أكثر، تشرب المعتقد الجديد بالمشاعر أسرع وأعمق. لكن ماذا لو لم تستطع تذكر أى تحدٍ فى الماضى تغلبت عليه بنجاح؟ هل حان الوقت للاستسلام؟

بافتراض أنه لا توجد سابقة انتصار فى الماضى، تحول بالتفكير فى فرص التعامل مع أحد التحديات الآن. اختر شيئاً واحداً قد يمثل تحدياً بالنسبة لك. وقم به! قد يبدو هذا مرعباً، لكنك ستدهش نفسك طالما لم تسمح لنفسك بالذهاب للفراش حتى تنتهى منه. فى أغلب الأحيان، نكون أنت وأنا قادرين على القيام بأكثر مما نفترض أننا قادران عليه. ولن تعرف هذا حتى تختبره بالفعل. بعد أن تتعامل حتى مع تحدٍ صغير واحد، سوف تشعر بازدياد الثقة داخلك وسوف تكون متحمساً للقيام بالمزيد. أنا لا أمزح معك. يمكن أن تحث الأفعال الصغيرة فى النطاق الصحيح على تغييرات ضخمة.

تذكر أن تغيير معتقداتك عملية متكاملة، لكن إذا استمررت فيها، لن يمرٍ وقت طويل قبل أن تلاحظ تغييراً كبيراً فى طريقة رؤيتك واختبارك للحياة. ومثل الكثير من الأشياء الأخرى فى الحياة، كلما استخدمت هذه الاستراتيجية أكثر، فسوف تتحسن فيها أكثر.

أوقف سلوكيات التخريب الذاتى

لقد كتبت الكثير حول إيقاف التخريب الذاتى. بلا شك، يعد أفضل برنامجين على أقراص مضغوطة قمت بصنعها للتعامل مع هذا الأمر هما ***Lifestorms*** و***The Millionaire Mind***. ونعم، أوصيك أن تحصل عليهما من موقعى www.lifestorms.info، www.wealthpackage.info لأنه لم يكفى أن تقرأ عن الأمر بشكل سطحى. فالأمر أشبه بقائمة التحقق قبل الطيران بالطائرة.

ليس من السهل إيقاف التخريب الذاتى لأنه يمكن أن يكون مراوغاً. آمل الآن أنك تشعر بالوضوح نحو ما تريده حقًّا. وقد وصلت لخطة ثابتة لتحقيقه. وأنك قيمت معتقداتك من أجل بناء الثقة. دعنا ننظر إلى بعض المشكلات العامة التى يمكن أن تهدم خططك إذا لم تكن منتبها لها: سلوكيات التخريب الذاتى.

هل قمت من قبل بشىء ما تسبب بمشكلات كبيرة لك وبدا أنه مضاد تماماً لما اعتقدت أنك تريده؟ مثل الذهاب متأخراً للعمل باستمرار على

الرغم من أن رئيسك قد حذرك من هذا؟ أو ربما استمررت فى تناول الطعام الدسم على الرغم من أنك تحاول إنقاص وزنك واستعادة لياقتك؟

لماذا تقوم بعمل هذه الأشياء؟ ربما نعتقد أن تحديد الهدف ووضع الخطة قد يكون كافياً للوصول بنا إلى حيث نريد. أليس كذلك؟ من الواضح أنه ليس كذلك...

حقيقة: إن العقل اللاواعى مثل الطيار الآلى.

حقيقة: يتصرف العقل اللاواعى أولاً ثم تكتشف ما تم عمله بعد ذلك بفترة قصيرة، مما يسمح لعقلك الواعى باختلاق الأعذار لما قد قمت به.

إن العقل اللاواعى يمكنه أن يعمل بشكل نشط ويعمل بالفعل ضدك وضدى عدا فى المجالات والنطاقات المتكررة والخبرات المؤكدة. هذا يعنى أن العكس صحيح. حتى إذا اعتقدت بوعى أنك ترغب فى شىء ما، فهذا لا يعنى أنك سوف تلاحقه.

لن تفعل. إن هذه ليست طريقة عمل المخ فحسب. تتعلق الإجابة عادة بشعور أو عاطفة. الخوف...أو الذنب...أو الخزى...أو شىء شبيه بهذا. ألقِ نظرة على هذه السلوكيات واسأل نفسك ما إذا كانت قد هدمت خططك من قبل:

إليك بهذه القائمة.

- أنت تتبع نظاماً غذائيًا لتنقص ٥٠ رطلاً من وزنك.
- استيقظت فى الصباح مستعدًا لليوم ولنظامك الغذائى.
- عالجت كل الأشياء بطريقة رائعة طوال اليوم!
- حتى أنك تناولت عشاءً خفيفاً.
- قبل موعد النوم بحوالى ساعتين، تعبت واستسلمت وبدأت فى الأكل... والأكل...والأكل...
- عندما ذهبت للفراش، فكرت: "غداً سوف أقوم بهذا حقًا".

ماذا حدث؟ إنه التخريب الذاتى بالطبع. عد للوراء وانظر إلى مدى سهولة محو يوم بأكمله ذى قيمة.

لقد نفد الوقود من الانضباط الذاتى لديك ومن عقلك الواعى حسن النية؛ وتغلبت عليك مشاعرك وعواطفك. إن "حاجتك". الجوع فى هذه الحالة، تغلبت فى النهاية على أفكارك الواعية وقامت بتنحيتها جانباً. وهذا ما يحدث مع كل شىء تقريباً.

أنت ترغب فى توقيع عقد يبشر بأنك سوف تقوم بشىء جيد لنفسك؟ قم به أول شىء فى الصباح أو آخر شىء فى الليل. هذه هى الأوقات التى يرغب الناس فيها فى التغيير كثيراً. لكن قوة عقلنا الواعى تتناسب بصورة عكسية مع قوة العقل اللاواعى.

ولكى نكون أكثر دقة، يكون العقل الواعى أكثر قوة بكثير من العقل اللاواعى لكن العقل اللاواعى لديه القدرة على تحمل سباق ماراثونى بينما يمكن للعقل الواعى أن يركض مسافة قصيرة بسرعة فحسب... حتى لو فى أقصى قوته.

التسويف

لقد ذكرنا سابقاً فى هذا الكتاب أنك إذا وجدت نفسك تتلكأ فى القيام بشىء ما حتى لو استمررت فى القول لنفسك أنك ترغب فى القيام به حقًا، فأنت تسوف. ربما تشعر بأنك منجذب لمشاهدة التليفزيون لساعات لا نهاية لها، أو تشعر بأنك مجبر فجأة على تنظيف شقتك، أو تتسبب فى خلافات درامية مع الأصدقاء أو أفراد الأسرة بدون سبب ظاهر؛ كل هذا لكيلا تُضطر للقيام بعمل شىء ما قد يكون ذا أهمية حقًا فى حياتك.

لقد كنت تحاول تشتيت نفسك. لماذا؟ صدق أو لا تصدق، يتواجد التسويف عادة فى مكان ما بين الكسل والتجنب. فى أغلب الأحيان، تحاول أن تتجنب خوفاً خفيًا أو مقاومة لا تشعر بأنك مستعد للتعامل معها. (أتتذكر المعادلة؟!).

العادات

بغض النظر عن مدى حماسك نحو أهدافك، فإن عاداتك القديمة متأصلة بنفس قدر صلابة البنايات الأسمنتية. إن أكبر الأخطاء التى يقع فيها الناس هو غالباً الاستهانة بكمية الطاقة اللازمة عندما نبدأ التغيير لأول مرة.

إن القيام بما هو مألوف لديك يتطلب القليل من الطاقة الجديدة ونادراً ما تفضل شيئًا آخر عليه. نحن معتادون على القيام بالأشياء بطريقة معينة وإذا حاولنا تغيير هذه الطرق الروتينية القديمة المريحة، نشعر بالتوتر وبأن هناك خطأ ما. لم يعد هذا الجزء من غريزة البقاء ضرورياً بهذه الدرجة.

لكى تكون مرتاحًا مع العادات الجديدة، تحتاج إلى أن تلتزم بها لفترة طويلة بدرجة كافية حتى تصبح طبيعية بالنسبة لك. وقول هذا أسهل من فعله. تذكر، بهذه الطريقة أصبحت مرتاحاً فيما تفعله الآن... بالعادة؛ حتى لو لم يكن موضعك الحالى قريباً مما ترغب فيه.

هناك حاجة لكمية كبيرة من الفاعلية، والعمل، والتركيز، والإرادة من أجل تغيير العادات القديمة، لكن بمجرد أن تتغير، مثل الأسمنت...نعم... تصبح أموراً لاواعية وشبه دائمة.

الفصل التاسع

نظام وضع الأهداف الوحيد الذى ينجح

كنت دائماً واقعاً فى إغراء كتابة كتاب عن الأشياء الغبية التى يقولها الناس والأشياء الأغبى التى يؤمنون بها... شىء يشبه "يوميات داروين".

إليك عبارة من العبارات المفضلة لدى: "الهدف هو حلم له موعد نهائى". إنها عبارة ليس لها أى معنى.

الأمر يشبه عندما تقول المدينة: "نعم، هذا المشروع ستقوم به شركة جونسون وسوف يكتمل بحلول ١٥ يونيو ٢٠١١". ويصدق الناس هذا بالفعل. يفعل الجميع هذا. "نعم لكن لا تقلق، إنه سوف ينتهى بحلول ١٥ يونيو العام المقبل". بالطبع، نعلم أنا وأنت أن هذا محال. لكن عبارة "حلم له موعد نهائى"، يحب الناس تناقلها.

الحقيقة المحزنة: ...بمجرد أن يكتشف الناس أن هذه الأحلام لم تحدث فى الموعد النهائى، أحياناً يصبحون متحررين من الوهم، ومحبطين، ويشعرون بالفشل، والأسوأ؛ يشعرون بعدم الكفاءة. وليس هناك سبب لأى من كل هذا.

> **نقطة أساسية : إذا كان كل ما تحتاج إليه هو هدفًا وفترة زمنية، كانت الحياة سهلة ومرحة للغاية بحيث كنا لنجتذب كل شىء نريده بسهولة فى طريقنا....**

نعلم أن الحياة لا تسير بهذا الشكل ولن تسير هكذا أبداً. هناك الكثير من الخرافات حول "وضع الأهداف". وهناك الكثير من الأهداف التى تحتاج إلى أن توضع. كيف تعرف هذه الأنواع من الأهداف التى يجب وضعها وما النظام الأكثر فعالية حقًا فى تحقيق هذه الأهداف؟

سوف أريك. إن الحلم ذا الموعد النهائى على الأرجح سيظل حلماً. أو سيصبح كابوساً. إن الحلم ذا الموعد النهائى فى الأغلب وصفة مضمونة للفشل.

"سوف نقوم بضبط الميزانية بحلول عام ٢٠١٢". لن تسمع حديثاً عن "ضبط الميزانية مرة أخرى". على الأقل فى الولايات المتحدة. يمكنك أن تؤلف قائمة بآلاف الأحلام. إن الأحلام مهمة لعيش حياة رائعة، لكن عندما تبدأ فى وضع مواعيد نهائية ثابتة لها، تخلق العديد من المشكلات.

أنهيت المسودة النهائية لكتاب ***The Psychology of Persuasion*** فى فبراير عام ١٩٩١، بعد حرب عاصفة الصحراء مباشرة. لقد حققت هذا الهدف. كان هدفى التالى أن يصبح مطبوعاً فى أول يناير عام ١٩٩٣. بما أنه كان حلماً ذا موعد نهائى. فقد كانت تلك نهايته. تم نشر كتاب ***The Psychology of Persuasion*** فى مايو عام ١٩٩٦. استغرق الأمر ٥ سنوات لكى أجد ناشراً وأقوم بنشره. خمس سنوات. العبارة "الجيدة" لا تصنع بالضرورة حياة مجزية...أو الكتب الأكثر مبيعاً،،، فما الذى يحقق كل ذلك؟

نادراً ما "ينجح" وضع الأهداف كما تم تعليمه لنا. رغم ذلك، هناك نظام من المرجح نجاحه. سوف تساعد اثنتان من القصص الموجزة للنجاح على كشف الخطة...

لم يجلس أعضاء فريق البيتلز ويخططوا ليكونوا فريق الروك الأكثر نجاحاً فى التاريخ. لم يضع "إلفيس" هدفاً بأن يصبح الموسيقى رقم واحد فى تاريخ العالم. لكنهم حققوا هذا، وعلى المستوى العام لم يستطع أحد أن يقترب حتى مما وصلوا إليه. (المستوى العام هنا فى هذه الحالة يعنى نسبة الأشخاص فى البلد الذين اشتروا الألبومات المسجلة).

يبدو أن الإنجاز هو العمل بشكل مختلف قليلاً عن البدء بهدف. فى الواقع، **لا يبدأ النجاح بالضرورة بوضع هدف.** أحب "إلفيس بريسلى" الغناء. قام بتأليف أغنية لأمه كهدية ولم يستطع مالك الأستوديو أن يصدق مدى جودتها. لقد كان "إلفيس" دائماً محبًّا للغناء. كان يحب الأغانى الدينية،

وأغانى البلوز، والأغانى الريفية. أقام بعض الحفلات المحلية وقضى وقتاً ممتعاً. كان حلمه، هدفه أن يصل إلى البرنامج الإذاعى Grand Ole Opry. وقد قالوا له حرفيًا أن يعود لقيادة الشاحنة مرة أخرى. لم يكن لديه أى فرصة للنجاح.

جرح رد الفعل السلبى الحاد فى ناشفيل "بريسلى" الصغير وحفزه وحفز فرقته للحصول على معجبين أكثر، وتعلم أغانٍ أكثر، والتمتع أكثر...وقد فعلوا. ربطت عقود مجموعة من الأفلام الشاب لمدة ٨ سنوات، وفى هذا الوقت عاد مرة أخرى لما يحب. الغناء للجمهور مباشرة. حينها أدرك حلمه الحقيقى. لم يكن أن يصبح فى المرتبة الأولى، بل كان أن يستمتع. بينما كان فى مساره ويقضى وقتاً ممتعاً، نجح بشكل كبير. وعندما خرج على مساره، دمر حياته بنفسه.

كانت قصة البيتلز مشابهة لهذه. من عام ١٩٦٠ حتى ١٩٦٢، أرادوا فحسب أن يستمتعوا، ويستمروا فى التحسن، وكتابة الأغانى، وعيش حلمهم. لم يخططوا أبداً لأن يصبحوا فى المرتبة الأولى. تم اقتباس كلماتهم جميعاً وهم يقولون إنهم سيكونون محظوظين إذا رأوا نجاحهم يستمر لعدة أشهر أخرى. مثل "إلفيس"، كانت أهدافهم بصورة عامة قصيرة المدى. تعلم المزيد من الأغانى، والتحسن فى الموسيقى، وتقديم مواد جيدة بأقصى ما يمكنهم. و...قضاء وقت ممتع. بينما كانوا يستمتعون، نجحوا. بمجرد أن أصبحت الأمور الأخرى أكثر أهمية من الحلم الحالى لعزف الموسيقى، انقسموا بشكل مرير.

لم تختف البقية الباقية من أعمالهم وظلوا جميعاً ناجحين فى حياتهم المهنية الجديدة كمغنيين منفردين، على حد معرفتنا. **عندما تحلل حياة الأشخاص الذين نجحوا فى شىء ما، فستجد دائماً تقريباً أنهم قاموا بهذا عن طريق القيام بشىء إما أنهم، أ) جيدون فيه؛ أو ب) يحبونه؛ أو ج) كلاهما. عندما تلقى نظرة على حياة الأشخاص الذين لا يعيشون حياة مشبعة، فستجد أنهم كثيراً ما يمتلكون نفس القدر من المهارة مثل الأشخاص الذين يحبون عملهم، لكنهم لا يفعلون ما يحبون.**

إن أساس "وضع الأهداف" يكمن فى حب الحلم. هل يمثل الحلم كابوساً، أم أنه حلم حقًا؟ إن العديد من الناس ماهرون للغاية، مثلاً مثل الموسيقيين، وذلك لأن ذويهم قد جعلوهم يعزفون عندما كانوا صغاراً. لكنهم فى الواقع لا يستمتعون بالعزف لدرجة كبيرة. عندما لا تكون هناك أى رغبة، لا يكون هناك أى شغف نحو الهدف.

من الصعب للغاية أن توجد شغفاً مصطنعاً نحو شىء لا تحبه. رغم ذلك، لا يعنى هذا أنك لا يمكنك التمتع بالنجاح فيه. يمكن بالتأكيد لشخص يملك شغفاً نحو الاستقلال المادى وأسلوب الحياة الذى ينتج عنه، أن يقوم بشىء لا يستمتع به من أجل تحقيق هذا الهدف. من الواضح أن عيش الشخص حياة يستمتع بها ويفعل فيها ما يحب بينما يستثمر من أجل المستقبل....أمر يتفوق على غيره...لذا بينما تفكر فى الأهداف متوسطة المدى وطويلة المدى، تحتاج إلى أن تفكر فيما يخص القيام بشىء ما يعود عليك بالعائد بمجرد القيام به. شىء قد تقوم به من أجل حب التجربة ذاتها. هذا ليس كلامًا فلسفيًا، بل مبنى على علوم الأعصاب.

بمعنى آخر: إذا كان عليك محاولة التفكير فى هدفك ووجدت نفسك وأيًا كانت تنساه من يوم ليوم أو من ساعة لساعة، قد يكون الهدف فى حد ذاته شيئاً ذا قيمة، لكن من غير المرجح كثيراً أن يتم تنفيذه فى الواقع.

إن الأغلبية العظمى من وظائف المخ لديك تعمل خارج وعيك. وأيًا كانت العواطف وعوامل النجاة التى يركز عليها المخ، (دون وعى منك) فهذا هو ما ستكون على الأرجح مدفوعاً للتحرك نحوه أو بعيداً عنه. سوف يركز مخك على ما سوف يشبع رغباتك الأساسية ويجعلك تعيش الحالة المرغوب فيها.

نقطة أساسية تساوى ١٠٠٠٠ دولار، الرغبة تقود العاطفة. والعاطفة أمر أساسى للاهتمام. والاهتمام أمر ضرورى للاكتساب.

تختلف هذه "الحالة" من شخص لآخر. يحتاج بعض الناس إلى الهدوء. ويحتاج آخرون إلى الإثارة. ليس هناك حالة واحدة لعيش الحياة يرغب فيها الجميع، رغم أن الجميع قد يبدو أنهم قد يستفيدون من القدرة على الهدوء على الأقل لبعض الوقت.

إذا كنت تعتقد أنه من المرغوب فيه أن تصبح مديراً فى شركتك، لكنك مدفوع عاطفيًا بعيداً عن عملك وتسعى لإيجاد الإشباع فى مكان آخر، فسوف تقابل عملية وضع الأهداف الخاصة بك على الأرجح الكثير من الإحباط، حتى إذا كنت ناجحاً.

هناك عدد من الجوانب فى الحياة التى يمكنك فيها أن تحقق أهدافاً. هناك عدد من المهن، والوظائف، وأساليب الحياة التى يمكن أن تعيشها وتنجح فيها. إن النطاق الأول من التفكير الحقيقى هو إجابة هذا السؤال البسيط: ما بعض هذه الاحتمالات؟

إليك أمراً مؤكداً: **إن المكان الذى تضع فيه اهتمامك هو الاتجاه العام الذى من المرجح أن تتجه إليه. إذا ركزت على ما لا تريد، ربما تجد نفسك تحصل عليه بأية حال.** ليس هناك شىء خارق للطبيعة فى هذا...وفى الواقع، عند وضع الأهداف أو القيام بأى تخطيط على الإطلاق يجب أن تكتشف ما لا تريده. لكن، بما أنك بشر، فسوف يتجه المخ نحو ما هو مبرمج عليه، لا ما توجهه نحوه بشكل واع.

بمجرد أن تكتشف ما لا تريده وترسم خريطتك مع كل الاحتمالات، ركز حينها على الخريطة واتبعها.

إن ما لا ترغب فيه يجب أن يولد مشاعر الخوف، أو الألم. أو ما **شابه ذلك. مرة أخرى،** الأمر بسيط.

فى هذه اللحظة، أيًا كانت الصور التى تضعها فى مخك، فهى المعلومات الوحيدة التى يمكن لعقلك أن يستخدمها لتوجيه جسمك نحو أو بعيداً عن شىء ما. إذا كان رد فعلك تجاه خوفك مرضياً، فسوف يقوم عقلك بكل شىء فى إمكانه لإبعادك عن المثيرات.

فى هذه الحالات، يمكن للخوف من الفقر المدقع أن يجعلك تعمل بجد لتجنب الفقر. الخوف المرضى والخوف القوى يمكنهما بالتأكيد أن يبعداك عن شىء ما.

رغم ذلك، عندما تفكر فى الخيارات التى لا تشعر نحوها بالخوف أو الشغف، تمر بموقف مختلف تماماً.

سوف يجذب مخك هذه الصور ويدفعك نحوها. إذا كان هناك العديد من الصور المختلفة ليس لها موضوع مشترك، فسوف تتحرك ببساطة فى اتجاهات متعددة.

قد لا يكون هذا أمراً سيئاً. إذا كانت أهدافك هى الحصول على "جزء من كل شىء"، فهذا مشروع تماماً ويمكن أن يكون مشبعاً.

رغم ذلك، يمتلك معظم الناس حسًّا بالحلم أو الهدف. **انحت المبادئ الثلاثة الرئيسية لوضع الأهداف التالية على لوحة حياتك الحجرية.**

ثلاثة مبادئ أساسية لوضع الأهداف

المبدأ الرئيسى الأول: من المرجح كثيراً أن تحقق أى هدف إذا كنت مرتبطاً به حقًا بطريقة عاطفية ما. (هل يجلب لك مشاعر الإثارة، الهدوء، الشغف، الحب، المتعة، القوة؟).

المبدأ الرئيسى الثانى: المكان الذى توجه إليه اهتمامك يحدد بشكل عام النتيجة التى ستحصل عليها.

المبدأ الرئيسى الثالث: على الرغم من أن الأهداف طويلة المدى جيدة، أنا مهتم أكثر بأهدافك قصيرة ومتوسطة المدى. ركز أغلب اهتمامك على الأهداف التى سوف تثمر (أولا تثمر) قريباً.

ومن ثم، ضع أهدافاً قصيرة المدى يمكن أن تستخدمها لتقييم سير رحلتك. (على سبيل المثال، هل تستمتع؟ هل تتعلم ما تحتاج إلى تعلمه؟ هل ترى كيفية ارتباط نشاطك الحالى بنجاحك على المدى الطويل؟).

إن الأهداف طويلة المدى بطبعها ليست ملزمة لمعظم الناس. يعلم الجميع أنه يجب أن يوفروا ١٠٠٠٠ دولار كل عام من الآن حتى التقاعد حتى يمكنهم أن يجدوا عند التقاعد ما يعتمدون عليه، لكن سوف يقوم أقل من ١٪ منهم بما يجب فعله. بدلاً من ذلك سوف يقومون بما يرغبون فيه الآن. افترض أنك سوف تفعل هذا أيضاً (على الأقل فى الوقت الراهن!). أما المواعيد النهائية فهى شىء آخر.

كيف يتسلل الفشل إلينا....

فى عام ١٩٩٨، أردت أن أؤسس مدرسة. بعد تحقيق بعض من أهداف حياتى (كتابة ١٠ كتب، أكون متحدثاً عالميًّا، أكون أباً جيداً، إلخ)، أردت أن أؤسس أول مدرسة مرخصة للتنويم المغناطيسى فى مينيسوتا. كانت لدى رؤية واضحة لما أرغب فى أن أقوم به. وقد حددت نتائج محددة للغاية، المنهج التعليمى، والموقع، والمعايير...وتاريخًا نهائيًّا. أعلنت أنه عام واحد. بالنسبة لى، فهذا يمثل منحنى وقتيًّا طويل المدى لمشروعات مثل هذا. فأنا معتاد على التحرك بسرعة البرق.

كان كل شىء يتم وفق الوقت المحدد عدا الترخيص. كان الترخيص هو آخر ما سأقوم به لأنى لم أستمتع قط بالأعمال الورقية، والتعامل مع دقائق البيروقراطية الحكومية، حسناً...طرأت على ذهنى فكرة. بالتأكيد يمكن أن ننجز الأعمال الورقية وندفع النفقات الباهظة للترخيص فى غضون أسابيع. أمر مستحيل.

حسناً، تم دفع كل الأموال مقدماً. لم تقبل الولاية الطلب بدون إرفاق شيكات بمبالغ كبيرة. ثم مضى عام كامل قبل أن تصدر الولاية الترخيص. الوقت الإجمالى: ١٦ شهراً. إذا كنت أتحرك بهذا البطء فى حياتى الواقعية... لن يتم القيام بأى شىء ولن تكون هناك حياة...

إن مشكلة المواعيد النهائية هى أن الناس يضعون موعداً نهائيًّا، ثم يتخطونه، ثم يستسلمون. قد يقول أحدهم: "ليس مقدراً لهذا أن يحدث". هناك الكثير مما يتعلق بالهدف أكثر من امتلاك حلم ذى موعد نهائى. إن

امتلاك خطة، وجدول أعمال، وصورة واضحة للنتائج كلها أمور حيوية من أجل النجاح. ثم هناك عناصر أخرى من بينها خطط الطوارئ والمثابرة فى وجه المحنة. لا تحبس نفسك فى تاريخ يجب أن تحقق شيئاً ما بحلوله.

دعنا نبدأ فى تطبيق المبادئ الثلاثة الأولى لوضع الأهداف. استغرق كل ما يلزمك من وقت وتمتع بالعملية الأولى. إذا لم تكن ممتعة، فأنت حينها تفكر فى حياة شخص آخر! يجب أن تكون هذه تجربة ثرية!

وضع الأهداف لتعيش الحياة التى ترغب فيها :

الاستعداد للدخول

قم بهذا قبل استكمال القراءة...

فى دفتر يومياتك، خصص ١٠-٢٠ صفحة لهذا المشروع.

١. **فكر فى كل الأشياء الموجودة فى الحياة والمهمة بالنسبة لك على كل المستويات.** الأشياء التى ترغب فى القيام بها، أو أن تكونها، أو تملكها. يمكن أن تكون مالكاً بالفعل لهذه "الأشياء" أو ربما قد تكون فكرت فيها فحسب لأول مرة. الإسهام فى المجتمع، الحب، الزواج، السعادة، قضاء الوقت مع الأسرة، القيام بالعمل الذى تفخر به. اكتب كل ما يطرأ على ذهنك. اترك خمسة سطور تحت كل بند من أجل التقييم. دون هذا فى دفتر يومياتك. **اكتب ما لا يقل عن ٥٠ "بنداً".**

٢. فى دفتر يومياتك، بجوار كل من هذه الأشياء، اكتب رقما من ١ إلى ١٠ (بحيث تكون ١٠ تمثل كثيراً جدًّا) **لمدى رغبتك فى وجود هذا الشىء فى حياتك حقًّا.** هذه الخطوة حيوية. إذا لم تكن أميناً مع نفسك بنسبة ١٠٠٪، فسوف تقوم بتخريب العملية بالكامل. يمكن أن يكون لديك بنود ذات أرقام ١٠ أكثر من ذات الأرقام ٧ أو العكس، لكن ابذل قصارى جهدك من أجل تقييم مدى أهمية كل منها فى حياتك.

٣. تحت كل "بند"، اكتب عبارة أو اثنتين تفسران بشكل محدد كيف ستقيم أو **تعلم أنك على الطريق الصواب نحو البدء فى دمج هذا البند فى حياتك خلال تسعين يوماً بدءاً من اليوم.** إذا كتبت أنك تريد قارباً شراعيًّا، شريك حياة، منزلاً جديدًا...لن تحصل على هذه الأشياء خلال ٩٠ يوماً على الأرجح (على الأقل لا أتمنى هذا). أريد منك أن تحدد مستوى التقدم الذى ترغب فى الوصول إليه بإنقضاء ٩٠ يوماً.

هذا هو قوام عملية وضع الأهداف الناجمة.

فاصل وضع الأهداف بين الفشل والنجاح

أنا مهتم بما يفعله الناس لكى ينجحوا. لكن، **فكرة مجرد محاكاة نجاح شخص واحد بدون الوضع فى الاعتبار كل نماذج الفشل فكرة مقدر لها الفشل.**

إن ما أفعله وأشاركه مع الذين أدربهم قائم على منهج يتعامل فحسب مع الحقائق الناجمة بالفعل فى وضع الأهداف وتحقيقها. إنه يبدأ بدراسة الفشل واكتشاف ما يسبب الفشل...اكتشاف ما يتسبب فى حصول الجميع على نتيجة فاشلة عندما "يهدفون" لتحقيق النجاح.

ثم أنتقل إلى حقيقة أن الأشخاص الناجحين يفعلون الكثير من نفس الأشياء التى يفعلها الأشخاص الذين يفشلون، لكن هناك اختلافات، وتقريباً لا يكتشف أحد هذه الاختلافات. وهذا يعنى أن فرص الإنجاز بعيدة.

إن إحدى أكبر المشكلات التى قابلتها فى الحصول على نتائج فى الحياة كانت فى الاتباع الدقيق للنصيحة الخاطئة للأشخاص الذين لا يعرفون شيئاً عن وضع الأهداف. إنهم يعرفون كيف يقولون الكلمات. يمكنهم أن ينطقوا بفلسفة تبدو ناجحة. تبدو سهلة. تبدو مضمونة. لكنها أدت إلى فشل بعد فشل...واكتشفت بمرور الوقت أننى لم أفشل بمفردى، لكن فشل جميع من اتبعوا هذه "الاستراتيجيات" لوضع الأهداف. كانت النصيحة دائما تقريباً مبنية على خبرات بعض الأشخاص.

تقريباً كانت كل نصائح وضع الأهداف مبنية على النظر فى حياة بعض الأشخاص الناجحين ثم صياغة ذلك فى منهج عام لوضع الأهداف. يبدو هذا نظريًا فكرة جيدة... عدا شىء واحد... أنها لا تنجح مع أحد تقريباً. لماذا؟

هذا هو ما يحدث: تخبر ١٠٠ شخص بأن يجروا بأسرع ما يمكنهم عندما يبدأون السباق. اجرِ ولا تنظر خلفك. تخيل نفسك وأنت تعبر خط النهاية ويصيح الجمهور. وخمن ماذا؟ ينجح هذا مع شخص واحد. ثم يقول الأشخاص الذين يعلمون وضع الأهداف: "ماذا فعل؟".

ثم يقولون: "نعم، هذا يبدو معقولاً. سوف أقول للآخرين أن يفعلوا هذا". إن المشكلة هى أن ٩٩ شخصاً استخدموا نفس الاستراتيجية وفشلوا. لكن عندما تحاور الفائز يخبرك بما قام به ويكون هذا مقنعاً. يكون دامغاً. حتى أنه ملزم. وفى أغلب الأحيان، تكون هذه الاستراتيجية غير ملائمة لمعظم الناس.

لقد وضعت أنت وأنا آلاف الأهداف. واتبعنا النصائح لتحقيق الأهداف. قمنا بما يفترض القيام به وفى آلاف المرات لم نحصل على ما نريد. مرة أخرى، كان النظام خاطئاً، لكنه بدا جيداً.

واليوم، وبعد مرور ١٤ عاماً على "الاكتشاف الكبير"، أنا أستمر فى متابعة وضع الأهداف من أجل النتائج بطريقة مختلفة تماماً عن الخبراء الآخرين. إن الاستراتيجيات المختلفة التى يستخدمها الأشخاص "الناجحون" و"الفاشلون" من الصعب فصلها عن بعضها. إن كلاً من الناجحين والفاشلين يستخدمون "النموذج القديم" لوضع الأهداف. إن الأشخاص الناجحين أعدوا أنفسهم واستخدموا الاستراتيجية التى استخدمها كل الـ ١٠٠ (أو ١٠٠٠) الفاشلين الآخرين أيضاً. أكره هذه الاحتمالات.......

عامل واحد يساعد...

الأهداف قصيرة المدى أكثر تحميساً وأكثر احتمالاً للتحقق من الأهداف طويلة المدى. هذا مهم للغاية. من فضلك لا تقرأ هذه وحسب. تقريباً كل مدعى الخبرة يوهمك بأنك تحتاج إلى هدف طويل المدى، خطة حياة، بيان مهمة.

الأشياء النظرية مفيدة لبعض الأعمال وبعض الأشخاص لكن بعضاً من هذه الأشياء ربما يعوق وحسب إنجاز الأعمال!

حقيقة: هذا ليس صحيحاً ويؤدى إلى ٩٩ مخفقاً. بينما ينجح شخص واحد. وعندما يتقدم هذا الشخص الناجح إلى المقدمة ويحكى قصته. لا يخلف حديثه هذا لدى المستمعين إلا شيئاً واحداً. الشعور بالذنب والإحراج بالنسبة للأشخاص الموجودين كجمهور...لأنهم فعلوا نفس الشىء وفشلوا.

عندما تقع فى الشكوك، التزم بالأهداف قصيرة المدى التى لا تستغرق أكثر من عام، ومن الأفضل أن تقل عن ١٢٠ يوماً.

عامل واحد يؤذى....

ثانياً: العديد من الأهداف طويلة المدى كبيرة للغاية. فى البداية تبدو جيدة. فكر: قارب شراعى، شواطئ، سفر، ثروة، شريك حياة، سعادة. وماذا يحدث فى معظم الحالات؟

التدمير. هذا النوع من التفكير يدمر الشخص ويتسبب فى الفشل وفقدان الأمل طويل المدى. والآن، بوضع هاتين الحقيقتين نصب عينيك، إليك بعض المعلومات الجديدة الرائعة للغاية والتى أعتقد أنها ستساعدك على جعل العام المقبل أفضل عام قضيته على الإطلاق.

ما الذى ينجح عند وضع الأهداف؟

أولاً دعنا نذهب إلى الجزء الضرورى للنجاح الذى يكون الخبراء محققين فيه. عند دراسة مجموعة من رجال المبيعات المستقلين، كان ٦ من كل ١٠ لا يضعون نتائج أو أهدافًا على الإطلاق! هذا محزن جدًا لأن هذه المجموعة من الأشخاص يجنون أقل الدخل بين كل رجال المبيعات. ويضع ٣ من كل ١٠ أهداف مكاسب عامة، ويكسبون ضعف ما يكسبه الأشخاص الذين لا يضعون أهدافاً. وفقط أقل من ١ من كل ١٠ يضع أهدافاً محددة ويكسب ثلاثة أضعاف ما يكسبه الذين لا يضعون أهدافاً على الإطلاق.

تؤكد النتائج أن الأهداف المحددة تهم أكثر عندما تكون:

- قصيرة المدى
- أقل من ستة أشهر
- من الأفضل أن تكون أقل من ثلاثة أشهر و...
- الأفضل على الإطلاق أن تكون أقل من شهر واحد!

دعنا نتوقف هنا الآن. إننى أستثمر أكثر بقليل من ١٥ دقيقة كل أسبوع فى بعض التفكير المبنى على النتائج المقصودة. قرأت عن هذا النوع من التفكير فى ***The Psychology of Persuasion***. إنه بسيط لكنه فعال فى الحصول على ما تريد. هذا كل شىء. ١٥ دقيقة. ١٥ دقيقة فى تحديد النتائج التى ستحققها هذا الأسبوع، وما يجب فعله فى حالة العقبات غير المتوقعة والخطة التى ستجعلك تتخطى هذه العقبات لكى تحقق النتائج بدون وجوب وضع أهداف إضافية.

عندما يكون هناك الكثير من المشروعات فى المتناول (تسجيل أقراص مضغوطة، وتأليف كتاب جديد، وإعداد الضرائب، والإعداد للحلقات الدراسية، ومقابلة العملاء) أستثمر ربما ما يساوى ٢٠ دقيقة أسبوعيًا فى التفكير والكتابة المبنيين على النتائج. (نعم، يتم كل شىء على الورق، فى مفكرة معينة، بطريقة فريدة تسمح لى بالانتهاء من كل شىء أبدأ فيه).

قم بهذا فحسب، وربما سوف تجنى تقريباً ١٠ أضعاف ما يجنيه شخص آخر يقوم بكل ما تقوم به بدون تحديد النتائج مسبقاً بالإضافة إلى الخطوات السبع الأخرى. (تذكر ١٥-٢٠ دقيقة...) إن هذا النشاط الوحيد الذى أصبح جزءاً من روتين يوم الإجازة مثل تناول الإفطار يزيد الدخل بشكل كبير. زد دخلك والعب قليلاً بالأرقام للحظات....

إن معظم الناس يضعون "أهدافهم" (يجب أن تعلم أنى لا أحب بالفعل هذه الكلمة لأنها يتم تعريفها بشكل سيئ على أنها "حلم له موعد نهائى") مرة كل عام...والمضمون: أن هذا لن ينجح.

متى يتم تحقيق النتائج؟ *النتائج المرغوب فيها* (ما تريد أن تكون نتائج مجهودك المبذول) سوف تحدث عندما تستمر فى تغييرها وتعديلها يوميًا وتحقق

هذه الأشياء الصغيرة كل يوم. ماذا عن عملية التبديل اليومية؟ لمدة دقيقة واحدة. أتمنى لو كنت أستطيع أن أقول لك إنها مهمة شاقة طويلة. هناك أيام قد تتطلب فيها دقيقتين لكن لا أتذكر مؤخراً وقتاً تتطلب فيه أكثر من ذلك.

ما الذى يفعله رجال المبيعات الناجحون فيما يتعلق "بوضع الأهداف" ولا يفعله الآخرون؟ (إن تخمينى هو أن نتائج *هذه* الدراسات سوف تعمم على "الناس بشكل عام" الذين يحددون مسبقاً النتائج فى كل نطاقات الحياة).

١. أولاً، **وضع نتائج قصيرة المدى تمثل تحدياً وقابلة للتحقق (اليوم خلال هذا الأسبوع) يبنى الثقة بالنفس. عندما "تكتب النتائج"، تصبح جزءاً من العالم الخارجى الحقيقى.** حين تتركها تدور فى عقلك، تشعر فحسب بالتعب وتتوقف عن التفكير فيها وفى النهاية تستسلم. إن "التفكير فى الأهداف" مضيعة للوقت بشكل عام.

٢. ثانياً، **وضع نتائج قصيرة المدى (اليوم وخلال هذا الأسبوع) تمثل تحدياً وقابلة للتحقق يحفز التنافس الشخصى.** لقد تصارعنا أنت وأنا مع أنفسنا من أجل التحسين المستمر لأنفسنا... من أجل التعلم المستمر، وأن نكون أكثر سعادة ونصل إلى هذه الأشياء التى تبدو بعيدة عن متناولنا.

٣. أخيراً، **وضع نتائج قصيرة المدى تمثل تحدياً وقابلة للتحقق يحفز *التنافس بين الأشخاص*. هنا تضع نفسك جنباً إلى جنب مع الآخرين الذين يقومون بنفس ما تقوم به وتستخدمهم كمقياس أيضاً. أنت لا تحقق التفوق عندما تتنافس مع معاييرك الشخصية فقط، ولكنك تعمل بشكل أكثر فاعلية وتحقق النتائج عندما تكون هناك منافسة.** يمكن أن يتم الاتفاق على *هذه* المنافسة (مثل السباق أو مباراة كرة القدم)، أو يمكن أن تكون مجرد نظام تسجيل للنقاط موجود فى عقلك.

هذه هى النطاقات الثلاثة التى ينتبه إليها أصحاب الأداء العالى كل يوم، ويمكنك أن تكون ضمن أعلى ١٠٪ من حيث الأداء بسهولة إذا لم تكن منهم

بالفعل. لكن هناك مشكلة. هناك شيء ما ناقص. ماذا؟ لا يمكنك أن تبدأ الإنجاز بدون ثقة بالنفس. **كيف يمكنك أن تبنى الثقة بنفسك وبالآخرين؟**

إليك المخطط:

١. أولاً، لا يمكنك أن تكون واثقاً من نفسك إذا كنت لا تفهم أو تمارس اللعبة بشكل جيد. أيًّا كان المجال الذى ترغب فى أن تكون واثقاً فى القيام به، **يجب أن يكون لديك فهم كامل واسع وعميق له.**

٢. ثانياً، المعرفة وحدها هى الأساس لكن عملية الإنجاز هى الفيصل. **فى الواقع، فإن القيام بشيء ما حتى يتم الانتهاء منه واختبار فرحة الانتهاء يعلم عقلك الباطن أن يكون ناجحاً عندما يتم القيام بذلك كثيراً بشكل كاف.**

٣. أخيراً، تصل إلى مرحلة أوصلك إليها هذان العاملان فحسب حتى الآن...بعدها يجب أن تدرس ما الخطأ الذى يقوم به هؤلاء الأشخاص الذين استخدموا تقريباً طرقاً مطابقة وسبب لهم الفشل. يجب أن تحدد هذه النقاط الجيدة لأنها تمثل الفارق. بعض من هذه الاختلافات سيكون "تاريخيًّا" وبعضها سيكون فى سياق الأحداث أو البيئة وليس من السهل مضاهاتها. وبالطبع كثيراً جدًّا. لا يكون بوسعك محاكاة التخطيط للنتائج بكل تأكيد.

حينها، وحينها فقط، جد أفضل الناس فى مجالك وادخل فى تفكيرهم. وسلوكهم، وأنشطتهم.

الفصل العاشر

الحصول على ما ترغب فيه حقًا

لقد عاش الناس حبيسى عجلاتهم لمدة طويلة لدرجة أنه لا فكرة لديهم أو أحلام حول ما يرغبون فى أن يكونوا عندما يستطيعون "النمو مرة أخرى". إن الأغلبية العظمى من الناس بشكل واضح لا يعلمون ما يريدون حقًا. إنهم لم يحلموا "بما يريدون أن يكونوا عليه" منذ المدرسة الثانوية. إنهم يعتقدون أن عملية الانتقاء قد انتهت عندما حصلوا على وظيفة بعد الكلية.

فى لحظة ما شعروا بالإثارة تجاه شىء أو نشاط معين. والشىء التالى الذى تعرفه هو أنهم تركوه نهائيًا؛ إما لأنهم فقدوا اهتمامهم به أو لأنهم استسلموا عندما قابلوا مشكلة صغيرة. لا يمكن للأشخاص الذين يغيرون رأيهم والأشخاص الذين يستسلمون بسهولة عندما تصبح الأمور صعبة أن يصلوا إلى أى مكان.

ربما تكون الآن غير متأكد. لا تبدو أنك تعرف ما تريده حقًا من الحياة. فى دفتر يومياتك، اكتب وأجب عن هذه الأسئلة لكى تستأنف عملية إعداد الهدف:

١. ما الذى يجعل قلبك يخفق من الإثارة؟
٢. ما الذى يجعلك سعيداً؟
٣. ما الذى تفكر فيه باستمرار ليلاً ونهاراً؟
٤. ما الذى تريد أن تقوم به لبقية حياتك؟
٥. ما الذى تستمتع بعمله؟
٦. ما الأشياء التى أنت شغوف بها؟
٧. ما الأشياء التى تجعلك تقفز من الفرح؟

توقف الآن؛ لا تتقدم عن هنا. قم بهذا.

هناك أدلة علمية دامغة على أن كتابة شيء ماعلى الورق فى الواقع تجعل الناس أ) **يحافظون على توجهاتهم، ب) يحققون نتائج الأهداف.**

لمساعدتك، اتبع فحسب الخطوات التالية.

١. اكتب فى دفتر يومياتك كل الإجابات الممكنة للأسئلة السبعة السابقة. اكتب أى شيء، حتى لو بدا غير مهم.

٢. ضع دائرة حول ٥ إلى ٧ "بنود" تأسر وتستحوذ على انتباهك. ربما تكون الأشياء التى تهتم بها كثيراً.

٣. قيم واختر بقلبك أفضل شيء أو شيئين (لكن ليس أكثر من ذلك) يستحقان أن تقضى جزءاً كبيراً من وقتك ومواردك عليهما. يجب أن يكون الشيء المختار حقًا شيئاً يخرج أفضل ما فيك.

إن أعظم هبات الحياة هى أنه يمكنك دائماً أن تتغير لاحقاً وأن تحلم بأحلام جديدة.

طرق بسيطة لتحفيزك

١) الشعور الغامر بتحقيق النتيجة المرغوبة.

كيف يمكن أن تشعر بعد تحقيق مهمتك؟ بالطبع سوف تشعر بالنشوة. ربما تذرف دموع الفرحة. دع هذا الشعور الرائع يغمرك ويشجعك على المثابرة على الرغم من كل المعوقات.

٢) نظام المكافأة - مهم للغاية.

كيف ستشعر إذا دخلت مسابقة لكن لم يكن هناك جوائز للفائزين؟ لن تكون محفزة تماماً. تنطبق نفس المبادئ على رؤيتك. كافئ نفسك بعد تحقيق الهدف. حدد محفزات معينة لكل هدف. مثلاً، إذا حققت مهمة معينة،

فسوف تتناول الطعام فى مطعمك المفضل. وعندما تنهى مهمة أكبر. سوف تذهب لقضاء عطلة. هل فهمت الفكرة؟ حدد شيئاً ما ممتعاً تنغمس فيه بعد الانتهاء من مهمة معينة.

٣) قوة التواصل

إذا أردت أن تنجح، فأحط نفسك بالنوع المناسب من الأشخاص الذين سيدعمونك ويشجعونك طوال الطريق. تواجد مع الأشخاص الذين يمتلكون معتقدات وطموحات مشابهة لك. إن النتائج يتم توليدها عن طريق هذا الدمج للطاقة الجمعية من الأشخاص ذوى "العقول المتشابهة".

لهذا السبب لدى دائرة خاصة من الأشخاص المقربين. كما يمكنك التواجد مع الأشخاص الذين يعارضون طريقة تفكيرك حيث قد يحفز هذا نوعاً من الدافعية السلبية، ولكنها قوية لدفعك للأمام.

هل قال أحد لك من قبل: "لن تصل إلى أى مكان أبداً"، أو "أنت تهدر وقتك بما تفعله الآن"؟ ألم يجعلك هذا غاضباً ومصمماً بدرجة كافية على إثبات أنه مخطئ؟ هذا هو ما أتحدث عنه. عندما تكون غاضباً، سوف تفعل أى شىء يجعل معارضيك يسحبون كلامهم. فى أحيان كثيرة كان هذا هو أفضل دافع لى على الإطلاق. ربما يمكنك أن تستخدم نقد الآخرين لك بنفس الطريقة....

عنصر الثقة الذى يسبب النجاح

حقائق سريعة:

- سوف تفعل فحسب ما أنت واثق من أنه يمكنك فعله.
- سوف تحقق فحسب ما أنت واثق من أنه يمكن تحقيقه...و...
- يمكنك أن تحقق أشياء كبيرة طالما كانت لديك ثقة لا تهتز.

إن معظم الناس لديهم فكرة مختلفة تماماً عن ماهية الثقة. إنهم يعتقدون أنه إذا كان بإمكانهم إقناع أنفسهم بتصديق أنهم يمكنهم القيام بشيء ما، يمكنهم بالفعل القيام به. هذا ليس ثقة. هذا دافع ظاهري.

إن الثقة تعنى: "سوف أنتهى من هذا الكتاب/المقال/الموقع الإلكترونى/المشروع قبل يوم الجمعة". ويتم الانتهاء منه بالفعل قبل يوم الجمعة.

لا شيء يقف فى الطريق لأنك دربت نفسك على أن الثقة الحقيقية تأتى من تحقيق ما قلت إنك ستحققه. ثم، عندما يقول شخص ما: "هل أنت واثق من أنه يمكنك أن تعالج هذا؟". سوف تكون إجابتك:

أ) "بالطبع لا،لكنى سأبذل قصارى جهدى، وأعمل وقتاً إضافيًّا حتى أبين أنه ليس مستحيلاً". (هذه إجابة جيدة قوية).

ب) "لا، لا أستطيع؛ امنحه لشخص آخر". (هذه إجابة جيدة قوية أيضاً. إن إدراك حدودك هبة من الله لك).

ج) "سوف تكون منتهية قبل نهاية الأسبوع".

هذه هى الإجابات الثلاث. ليس هناك "نعم، يمكننى القيام بذلك"، ثم لا يتم القيام به. هذا الشخص يجب أن يتم فصله... من البارحة.

سوف يسجل لاعب البسيبول بنسبة ٢٥٪ من محاولاته. يمكنه أن يقول لك: "نعم، سوف أسجل ٤ مرات اليوم"، لكن الحقيقة هى أن فرص تسجيل ٤ مرات هى ٤ مرفوعة للقوة أربعة، أو ٤ × ٤ × ٤ × ٤ = ٢٥٦. سوف يسجل ٤ من ٤ مرات كل ٢٥٦ مباراة يضرب فيها بالمضرب ٤ مرات؛ مرتين فى الموسم إذا لعب كل يوم. لذا، لا أرغب فى أن أسمع: "سوف أسجل ٤ مرات من ٤ اليوم". أتريد أن تكون خطة عملك ودخلك هذا العام مبنية على فرصة ١/٢٥٦؟

ولا أنا أيضاً!

الإجابة هى: "أشعر بشعور جيد. سوف أبذل كل ما فى وسعى، وأجتهد فى كل رمية، وأؤرجح المضرب على الرميات الجيدة وأسرع الجرى فى الثانية

التى أضرب فيها الكرة". أو "لا. إن قدمى ملتوية وسوف يكون جونسون أفضل منى اليوم".

إن الثقة الحقيقية تساوى الأمانة، واليقين، والتفكير المبنى على الواقع.

"لكن يا كيفن ألا يجب على الناس أن يقولوا فحسب إنهم واثقون لأنهم ..... املأ الفراغ بأى سبب غبى...والنتيجة التى يريدونها هنا...".

لا!

"أهلاً كيفن، أنا قائد طيارتك اليوم. هذه المشروبات الثلاثة التى تناولتها فى الملهى منذ قليل سوف تساعدنى على الطيران بشكل أفضل". لا شكرًا، هناك خط فاصل وواضح بين الثقة والغباء المدقع.

استراتيجيات لرفع الثقة

٢٢٧ رطلاً. ٣ فبراير ٢٠٠٤.

كان الأمر مخيفاً فى الأسبوع التالى عندما رأيت تسجيل الفيديو الخاص بالعرض التقديمى الذى قدمته. كان العرض التقديمى ممتازاً...حقًا. لكن صورتى لم تكن كذلك. لقد اكتسبت ٣٠ رطلاً فى عام ٢٠٠٣. لم أنتبه لوزنى. عدت إلى مقاس ٤٠ فى البنطلون. كنت فى هذه اللحظة مطلقاً، ومثيراً للاشمئزاز، ومحبطًا، ومحتاراً وكل الصفات السيئة التى يمكن أن تفكر فيها.

بالنسبة لى، وفى الواقع بالنسبة إلى كل الأشخاص، يتعلق وزن جسمى بما أتناوله (السعرات) ومتابعة هذه السعرات مقدماً لما سوف أتناوله. أنا لست شخصاً "محبًا للتمارين". إن فكرتى عن التمرين هى الكتابة على الحاسوب أو التحدث بسرعة. (حسناً، أقوم بالمشى كل يوم. وأجز الحشائش كل أسبوع فى الصيف، وأجرف الثلج فى الشتاء وأقوم بأعمال البستنة والكثير من التمارين الأفضل كثيراً من رفع الأوزان والضغط... وبهذا تنتهى تماريني).

هناك طريقة واحدة لأفقد الوزن، وهى بالضبط ما قمت به أول مرة عام ١٩٩٧ عندما كان وزنى ٢٢٥ رطلاً وخلال عام واحد وصلت إلى ١٨٨ رطلاً. علمت أنه علىَّ أن أقوم بشىء ما بحيث قد أكون عرضة لأقسى نقادى. أنا.

كل يوم كنت أكتب السعرات/الأطعمة التى سوف أتناولها قبل أن آكل. كنت أسجل هذا بأمانة، كل يوم... لوقت طويل، طويل للغاية. لم أعلم ما إذا كنت قادراً على القيام بهذا فى عام ١٩٩٧...حتى قمت به. لدى شهية نهمة. لم يكن فقدان الوزن شيئاً أتعامل معه بسهولة...لكن هذا نجح. كل يوم كنت أكتب عدد السعرات التى سوف أتناولها قبل أن أضع أى شىء فى فمى. وليس بعد ذلك أبداً.

هذه هى الطريقة التى أفلست بها شركة إنرون واكتسب بها البدناء بدانتهم. كنت أعلم أنه علىَّ تحمل المسئولية مسبقاً. أن أكون أميناً مع نفسى. قد تكون رحلة طويلة. وبعد عام واحد. صار وزنى ١٨٨ رطلاً. لقد انخفض وزنى ٣٧ رطلاً وصرت أرتدى مقاس ٣٤. ثم بعد ٦ أشهر من الوصول لوزن ١٨٨ رطلاً، فكرت: "ليس على أن أحتفظ بهذه السجلات اليومية بعد الآن". ثم بعد ١٨ شهراً عدت إلى وزن ٢١٠ مرة أخرى.

ومرة أخرى اكتشفت "كعب أخيليس" الخاص بى... حين نظرت فى المرآة... من السهل للغاية أن تضع الطعام فى فمك. لكن إبعاده عن فمك يتطلب التحلى بالمسئولية. لذا فى ١١ فبراير ، بدأت مرة أخرى من وزن ٢٢٧ رطلاً.

لن أنسى أبداً هذا اليوم عندما كان وزنى ٢٢٧ رطلاً...منذ هذه السنوات الماضية. أخبرت ابنتى بأن الطبيب طلب منى أن أفقد الوزن أو أتحمل العواقب. وقفت بجانبى، رفعت يدها، ووضعتها على صدرى ثم أنزلتها لأسفل... لكنها لم تستطع حتى إنزالها لأسفل....لقد ارتطمت ببطنى. توقفت اليد هناك. أتذكر هذا...بوضوح.

"أنت بدين يا أبى".

"شكراً، يا عزيزتى".

لقد ربيتها على أن تكون أمينة وصريحة. (تنهيدة). لذا، جلبت ورقة وقلماً. لم أكتب عدد السعرات الحرارية التى سأتناولها قبل تناولها فحسب، كنت أجمع الإجمالى الأسبوعى وأكتب المتوسط اليومى فى الورقة التالية التى سوف أستخدمها. إنها تثبت لى أنه إذا كنت قد فعلت هذا الأسبوع الماضى فيمكن أن أفعله هذا الأسبوع. مر بعد ذلك ٢١١ يوماً. كان وزنى بالضبط

١٩٣ رطلاً. كان هذا يعنى فقدان حوالى رطل فى الأسبوع... لكن حتى قضاء ٢١١ يوماً للتخلص من ٣٤ رطلاً من جسمى...جعلنى سعيداً. اليوم، أعلم أنه عندما أزل ولا أتابع طعامى أننى أملك القدرة على العودة مرة أخرى. سوف يحدث هذا لأنه...سوف يحدث. لا تخيلات. ولا خيال. فقط سيحدث.

الثقة = الالتزام + الخطة + الإنجاز السابق + التصميم

عندما تضع هدفاً، حدد النتيجة، حدد نتائجك مسبقاً، يجب أن تكون مسئولاً أمام نفسك، أمام السجل، ومن الأفضل أن تكون مسئولاً أمام شخص آخر. شخص ما يكون رأيه مهمًا. شخص ما يمكن أن يمتدحك عندما تنجح ويلومك عندما تبدأ فى الخسارة.

فى الواقع، إذا كنت ستصبح محرجاً عندما تقول لهذا الشخص الذى أنت مسئول أمامه أنك أخفقت أو "فشلت" فاعلم أن هذا هو الشخص المناسب. وإذا لم تكن تستطيع أن تخبر هذا الشخص بأنك "فشلت"، فلست فى حاجة إلى أن تبدأ فى المقام الأول. فإن التزامك ليس موجوداً.

المسئولية هى المفتاح

بمجرد أن تقرر أن تصبح مسئولاً عن أى أو كل ما سبق، فقد خطوت الخطوة الأولى نحو اختبار الثقة الثابتة بالنفس التى هى عبارة عن التزام، وخطة، وإنجاز سابق، مدفوع بالتصميم.

كل أسبوع، يقرر الناس أنهم سيذهبون للمتجر لشراء البقالة. إنهم يقررون أن يضعوا وقوداً فى السيارة. يقررون أخذ حمام، والذهاب للعمل والقيام بكل شىء. لكن عندما يتعلق الأمر بشىء يريدونه حقًا لكنه لم يصبح روتيناً بعد (مثل الحصول على الوقود عندما يكون خزان الوقود فارغاً)... يفشلون. لماذا؟

لأنهم ليسوا مسئولين عن الفعل. لا بقالة؟ يغضب الأطفال. لا وقود؟ يغضب رئيسك فى العمل. ولا تحصل على أجرك. لا استحمام؟ ينفر الناس منك. أنت مسئول دائماً.

لكن ماذا عن بدء عملك الخاص بحيث يمكن أن تعيش الحياة التى تريدها؟ القيام بشىء سوف يخلق بالفعل الحياة التى ترغب فى عيشها! هذا لا يضع عليك أى مسئولية. لن يلاحظ أحد. لن يعرف أحد أنك تريد شيئاً خاصًا لنفسك. لذا تترك الأمر يمر بأمان. وستكون بالفعل آمناً من الآخرين جميعاً، لكن ليس من نفسك.

تقل ثقتك. لا ترغب فى صنع حياة. ترغب فى أن يمنحك أحدهم وظيفة. أو ترى المتظاهر فى الشوارع بدلاً من أن تراه فى مقابلة عمل. ترى الشخص "فى إضراب" بدلاً من أن تراه فى صف دراسى يمكن أن يتعلم فيه أن يكون مسئولاً عن نفسه.

حقيقة: المسئولية موجودة على الجانب الآخر من سلسلة الحقوق.

إن السبب فى رغبة الناس فى تصديق أنهم مخولون بالقيام بشىء ما هو لأنهم لا يمتلكون ثقة فى أنفسهم ليكونوا مسئولين. لا مسئولية = الفشل. يسألنى الناس طوال الوقت: "كيف صنعت كل هذه البرامج وألفت كل هذه الكتب؟". الإجابة: قرأت آلاف المقالات، والكتب، والدراسات واختبرت الحياة بالإضافة إلى "مشاهدتها".

"حقًا، كيف فعلت هذا؟".

"الأمر أشبه بتناول الغذاء. فأنت لا تفكر فيه، بل تفعله وحسب. الأمر أشبه بتوديع أطفالك عند النوم. أنت تفعله وحسب. ولو لم تفعله ستشعر بشعور بشع".

"حقًا، أخبرنا كيف تفعله".

"لا أذهب للفراش حتى ينتهى هذا!".

"ماذا لو وصلت لنقطة عجزت فيها عن الكتابة؟".

"لا أسمح لنفسى بالوصول لهذه النقطة....إنها تشبه كثيراً الإصابة بالإمساك".

"ماذا لو نفدت منك الكلمات؟".

"هذا مستحيل. إن المجال الذى أعمل فيه يتطور بسرعة الضوء. إن المنافسة كامنة وأنا أتحرك بسرعة الضوء مع المجال. لن أنشر عملاً معاداً. هذا ما يحدث ويُطبق اليوم...لا يوجد بدائل أخرى. كن الأفضل وإلا لا تشارك فى اللعبة".

"لكن ماذا عن العطلة؟".

"أنا أقوم بما أختار القيام به، حيثما أردت ذلك. أرفض القيام بغير ذلك ما لم يكن ضرورة قصوى (إدارة الحسابات/دفع الضرائب). أليس هذا هو ما تدور حوله العطلة؟".

تُنشر الاكتشافات العلمية الجديدة فى الدوريات كل ربع سنة. إن علم تحقيق الأهداف (الذى يمكن لأى شخص المشاركة فيه) يسجل نتائج أكثر.

على سبيل المثال، عرفنا مؤخراً فحسب أنك إذا أردت أن يغير الناس سلوكهم حقًا، عليك أن تجعلهم يرون أنفسهم وهم يحققون هدفاً أو نتيجة، وليس عن طريق مجرد رؤية شخص آخر يمكنه أن يفعل ذلك، أو وضع أنفسهم مكانه. كان هذا أمراً مفاجئاً.

منظور الشخص "الثالث"

الآن هناك المزيد. لقد قام أحد الباحثين المفضلين لدى، "توماس جيلوفيتش"، ببحث رائع حول "أى منظور ترى نفسك من خلاله" إذا أردت أن تحدث تغييراً فى سلوكك، أو سلوك الآخرين. ليس البحث مفيداً فحسب فى التأثير فى الآخرين، لكنه يجعل عملية تغيير نفسك أكثر سهولة.

محاولة فقدان الوزن، أو أن تكون أقل توتراً عند الحديث علانية، أو التحسن بطريقة أخرى؟ إحدى الاستراتيجيات التى يمكن أن تساعد هى أن تغير وجهة نظرك من النظرة الحالية إلى منظور شخص ثالث عندما تراجع تقدمك، وهذا وفقاً لسلسلة من الدراسات أجريت فى جامعة كورنيل.

إعادة تأطير التأثيرات

يقول "توماس جيلوفيتش"، أستاذ علم النفس فى جامعة كورنيل: "لقد اكتشفنا أن المنظور يمكن أن يؤثر فى تفسيرك للأحداث الماضية. فى الموقف

الذى يكون التغيير فيه مرجعاً، نجد أن ملاحظة نفسك من موضع شخص ثالث –النظر لنفسك من منظور المراقب الخارجى- يمكن أن يساعد على تأكيد التغييرات أكثر من استخدام منظور الشخص الأول". عندما يدرك الناس التغيير، يحصلون على بعض الرضا من مجهوداتهم، الأمر الذى بدوره يمكن أن يمنحهم المزيد من الحماس نحو الاستمرار فى العمل نحو الهدف الشخصى، كما يقول.

قام "جيلوفيتش" وطلاب الدراسات العليا السابقون "ليزا كيه. ليبى"، الحاصلة على الدكتوراه من جامعة كورنيل والمدرس المساعد لعلم النفس فى جامعة أوهايو، و"ريتشارد إيباخ"، الحاصل على الدكتوراه من جامعة كورنيل والمدرس المساعد لعلم النفس فى جامعة ييل، بإجراء سلسلة من الدراسات لاختبار آثار منظور الذاكرة على إدراك التغيير الشخصى. تم نشر عملهم فى دورية جورنال أوف بيرسوناليتى آند سوشيال سيكولوجى (الإصدار ٨٨، رقم ١، ٢٠٠٥).

طلب علماء الاجتماع من المشاركين أن يتصوروا حدثاً معيناً من حياتهم من خلال إما منظور الشخص نفسه أو منظور الشخص الثالث. ثم قيم المتطوعون مدى اعتقادهم بأنهم قد تغيروا منذ وقوع الحدث. على سبيل المثال، فى إحدى الدراسات طُلب من ٣٨ طالباً جامعيًّا كانوا يتلقون علاجاً نفسيًّا أن يتذكروا أول موعد لهم من خلال وجهة نظرهم (الشخص ذاته) أو من خلال "منظور رؤية المراقب" (الشخص الثالث). أعلن الأشخاص الذين تذكروا الموعد من وجهة نظر الشخص الثالث أنهم قد حققوا تقدماً أكثر بكثير فى العلاج من الذين تذكروا الموعد من وجهة نظر الشخص نفسه. ماذا اكتشف الباحثون أيضاً؟ اكتشف الباحثون أيضاً أن منظور الذاكرة يمكن أن يؤثر على السلوك.

ثم استخدموا طلاب الجامعة الذين قالوا إنهم كانوا غير بارعين اجتماعيًّا فى المدرسة الثانوية وطلبوا منهم أن يتخيلوا موقفاً لعدم براعتهم الاجتماعية من منظور الشخص نفسه أو منظور الشخص الثالث. **لم يكن الأشخاص الذين تذكروا الموقف من منظور الشخص الثالث أكثر احتمالاً للقول إنهم قد**

تغيروا، لكنهم أيضاً كانوا أكثر احتمالاً لأن يكونوا متكيفين أكثر اجتماعيًا - على سبيل المثال، فى بدء المحادثات- بعد التجربة تماماً عندما لم يعلموا أنهم كانوا مراقبين.

قالت "ليبى"، أول مؤلفة للدراسة: "عندما تذكر المشاركون عدم البراعة فى الماضى من منظور الشخص الثالث، شعروا بأنهم قد تغيروا وأصبحوا الآن أكثر مهارة اجتماعية. أدى هذا بهم إلى التصرف بشكل أكثر اجتماعية وإلى الظهور بمظهر اجتماعى أكثر مهارة أمام مساعدى البحث".

رغم ذلك، أشار "جيلوفيتش" إلى أن منظور الشخص الثالث يؤكد التغييرات المدركة عندما يركز الأشخاص الباحثون عن التحسين الذاتى على الاختلافات بين شخصياتهم الحالية والماضية. لكن عندما طُلب من المتطوعين أن يركزوا على التشابهات من الماضى عن طريق تخيل حدث فى الماضى كان إيجابيًا، مثل شىء يشعرون بالفخر تجاهه، كان منظور الشخص الثالث أكثر عرضة لتعزيز إدراك الاستمرارية بين الشخصية الحالية والشخصية الماضية الإيجابية.

خلص "جيلوفيتش" إلى أنه: "بمعنى آخر، ينتج تذكر الذكريات من منظور الشخص الثالث أحكاماً للتغييرات الذاتية الأكبر عندما يكون الأشخاص أكثر ميلاً للبحث عن دليل على التغيير، لكن تغيير ذاتى أقل عندما يكونون أكثر ميلاً للبحث عن التشابهات من الماضى أو دلائل على الاستمرارية". أشار البحث إلى أن قول: "يعتمد الأمر على طريقة رؤيتك له". صحيح بصورة حرفية عندما يتعلق الأمر بتقييم التغيير الشخصى.

الفصل الحادى عشر

وقت التغيير: التحول من الإرهاق إلى الإنتاجية

تعرف الآن أن الأهداف التى تم تحديدها من قبل يمكن أن تتم إعادة تحديدها بحيث تستطيع تحقيقها بالفعل.

وتعلم الآن أنه يمكن التغلب على التسويف. يمكنك القيام بهذا.

وتعلم الآن أن الأمر يتطلب تماماً تأثير الاندفاع للإفلات من جاذبية الأرض. تعلم مراحلها الثلاث؛ وأن المرحلتين الأوليين تتطلبان ٩٦ بالمائة من إجمالى الطاقة من أجل الإفلات... نحو الحرية.

تعلم الآن أنك تستطيع أن تعيش الحياة التى تريدها. لكن أراهن أن هذا ما زال يشبه الحلم.

المكافئ الكبير

الوقت...

بغض النظر عن الأوراق التى تتعامل بها فى الحياة، فالورقة الثابتة الوحيدة هى الوقت. بناءً على أوراقك وخياراتك، قد يبدو أن الآخرين لديهم وقت أكثر منك... وهذا غير صحيح.

سابقاً فى الكتاب تعلمت عن "عملات الحياة". يتجادل الناس حول ما هو أهم فى الحياة، المال أم الحب. بدون المال لا يمكن أن توفر الغذاء، والملبس، والملاذ، والحماية لأحبائك.

لكن بدون الوقت لا يمكن أن تقدم الحب.

أحد الأسباب التى تفقد فيها على الأرجح شريك حياتك لصالح الرجل (أو المرأة) الموجود فى المكتب لأنه فى هذا المكتب يقضى معظم وقته. إذا أردت أن تتنافس مع الوقت الذى يحصل عليه شخص ما، فأنت تحتاج لإيجاد وقت فارغ من وقتك الخاص.

ويمثل الثلاثة بشكل قابل للجدل العملات التى نبادلها بدرجات مختلفة. بعبارة أخرى، نحن نبادل المال مقابل الوقت، والوقت مقابل الحب والحب مقابل المال. (ليس بالضرورة بمعنى رومانسى لكن بمعنى تطورى).

للوقت أيضاً معنى إضافى...فهو سلعة الحياة الرئيسية.

يمكنك أن تصلح الأشياء التى أخفقت فيها أو تحصل على أوراق مختلفة عن التى تحصل عليها فى الحياة. لكن... لا يمكنك أن تعود للوراء لتعيش دقيقة من الوقت مرة أخرى، ولا يمكنك القفز للأمام فى المستقبل.

كل ما لديك هو الآن، وإذا لم تستخدم الوقت الذى لديك لتعيش أفضل حياة وأكثرها فعالية، فسوف تشعر بالتوتر سريعاً.

لكن...ما أفضل حياة وأكثرها فعالية؟!

إن الشخص الذكى يدرك أنه سوف يكون لديه ٣٦٥، أو ٧٠٠٠، أو ١٥٠٠٠ يوم متبقٍ على هذه الأرض. يمكن أن تجادل بأنه كلما قل عدد الأيام المتبقية لك، أصبحت أكثر أهمية بالنسبة لك.

عندما ألفت *Time for Love, Time for Money*، لم يكن لدى أى نية لأن أوضح أن إدارة الوقت أحياناً، لكن ليس دائماً، ما تكون اسماً مغلوطاً. إنتاج الوقت، خلق وقت للأشياء التى ترغب أو تحتاج إلى أن تفعلها يمثل حقًا أحد المفاتيح. والمفتاح الآخر هو أنه **عندما يتحدث الناس عن إدارة الوقت، فهذا رمز لإدارة الذات....لكن ربما ليس بالطريقة التى تفكر فيها.**

لا تتعلق إدارة الوقت بالضرورة بوضع جداول مواعيد مناسبة، لكن يمكن أن تكون كذلك إذا كنت فى مجال العمل وتحدد وتطلب المقابلات. وإذا كنت كذلك، فأنت فى حاجة لإتقان وضع جداول المواعيد. سوف أقدم بعض النصائح حول هذا لاحقاً. كما سأريك أيضاً طريقة لاستخدام مخطط لمثل هذا النوع من أسلوب الحياة فى قسم المصادر فى نهاية هذا الكتاب.

لم تشعر بأنك مرهق؟

هل تعيش وسط حياة فوضوية، ربما تتساءل كيف وصلت لهذه الحياة. أين أخطأت؟ متى خرج كل شيء على السيطرة؟ كيف انتهى بك الأمر حاملاً كل هذه المسئوليات العديدة؟ والأكثر أهمية، كيف يمكن أن تعود من جديد للمسار السليم بدون أن تهدم أسلوبك بالكامل وتبدأ من جديد؟

أنت تحاول أن تكون شخصاً جيداً، أن يكون لديك وقت للجميع، أن تفعل أقصى ما لديك وتساعد الآخرين بكل ما يمكنك. تحاول أن تكون داعماً لأفراد أسرتك، وأصدقائك، وزملاء العمل، ورئيسك، لكن بطريقة ما تتحول كل نواياك الحسنة إلى فوضى كبيرة ضبابية.

تجد نفسك توافق على أشياء لا ترغب حقًا فى القيام بها، مضيفاً بنودًا أكثر وأكثر إلى قائمة مهامك التى بصراحة تكون سيئة التنظيم، وتتسابق بدون وعى من مهمة إلى أخرى لكى تقوم بكل شيء على أساس يومى.

على الرغم من بذل أقصى مجهود لديك، لا تستطيع تقريباً أن تقوم بكل شيء ترغب فى القيام به، تبدأ فى القيام بتضحيات من أجل توفير قليل من الوقت. ربما تقلل وقت العناية بالذات أو تتجنب حضور الأحداث الاجتماعية لأنك مضغوط أو مستنفد القوى للغاية لدرجة ألا تحظى بوقت طيب.

إذن ما الحل؟

نقطة رئيسية : جزء من الحل أن تقول "لا"، بطريقة لطيفة باعثة على الحب ورقيقة.

إذا قلت "نعم" لكل شخص يرغب فى التحدث "لمجرد خمس دقائق"، لن أكون قادراً على الرؤية. إذا قبلت كل دعوة غداء، فسيصل وزنى إلى ٤٠٠ رطل.

نقطة رئيسية : يجب أن تقول "لا" كثيراً فى أغلب الأحيان وتجعل يومك يدور حول الأشياء التى ترغب وتحتاج إلى القيام بها.

يقضى معظم الناس سنوات فى القيام بشىء ما يندمون عليه لاحقاً.

فهم لا يحافظون على المنزل. لا يمنحون أطفالهم الوقت.

لا يخططون لقضاء وقت مع شريك حياتهم يوميًّا. لا تحدد وقتاً لهذا وسوف يدُمر زواجك أو يذبل. تذكر أن الحياة تدور حول الوقت ومعِ من وأين تقضيه.

إذن، لِمَ توجد كل هذه الفوضى والجنون فى الحياة؟

الإجابة: الكثير مما يجب فعله فى "أجزاء الحياة" المختلفة الكثيرة.

نقطة رئيسية للحياة: إن الناس مشاركون فى الكثير من الأنشطة التى لا ينتج عنها سوى تقليل الاحساس بالذنب أكثر من أى وقت مضى فى التاريخ.

إذا كان جدول المواعيد متخماً بالالتزامات التى يجب ببساطة أن يتم القيام بها على أساس يومى، فسوف تبدأ بلا شك فى الشعور بأنك ليس لديك وقت كافٍ فى اليوم. بين التزامات العمل والأسرة، والالتزامات الاجتماعية، وصنع المعروف للآخرين، والمهام الروتينية، والمهمات الأخرى العديدة، ربما على الأرجح تشعر بأن إدخال "شىء إضافى" سوف يجعل كل شىء ينفجر من الضغط (بالإضافة إليك!).

لذا توقف.

فكر فى معنى هذا.

عندما أحضر الأحداث التى يتم إقامتها فى مؤسسات حول العالم، أروى دائماً تقريباً قصة أمى...

تستيقظ فى الصباح. وتجهز الأطفال الخمسة للمدرسة. وتذهب للعمل. وتعود للبيت حوالى ٥:٣٠ أو نحو ذلك. تبدأ فى إعداد العشاء. وتنظف بينما تعد الطعام. وتجعل الأطفال تحت سيطرتها. وتقوم بالمزيد من التنظيف. وتقوم بالغسيل. وتعتنى بالطفل. وتذهب للنوم.

أرادت أمى هؤلاء الأطفال. لكن أرادت أيضاً شخصاً ما يتواجد لمساعدتها ليلعب دور الأب/العامل. بدلاً من ذلك، مثل العديد من الأسر. انتهى بها الأمر إلى أن تفعل كل هذا بمفردها.

لا عجب فى أن هذا كان يمثل ألماً. كانت تعيش بألم. لا تفهمنى بطريقة خاطئة. لقد أحبت أطفالها. وقد أحبت تواجدهم حولها.

لكن عندما يتركك شخص ما ويموت الشخص التالى، فأنت تمر بمشكلة ضخمة وشىء لم تخطط له.

وقد كان هذا خطأ أمى الكبير.

كانت تعيش كما لو كان الزوج الثانى سيبقى والزوج الثالث لن يموت سريعاً.

خطأ؟!

كيف يمكن أن تخطط من أجل مغادرة شخص؟

كيف يمكن أن تخطط من أجل موت غير متوقع لشخص؟

الدرس الأول فى إدارة الذات، حياتك اليوم سوف تصبح أكثر تعقيداً كلما يتقدم الوقت.

لا يخطط الناس للطلاق. لا يخططون لموت زوج أو طفل. لا يخططون للعلاج فى المستشفى لأربعة أعوام، وعندما يحدث ذلك (وسوف يحدث عندما لا يكونوا مستعدين) تعيش الأسرة حياة مستحيلة.

كانت أمى رائعة فى اللحظات العصيبة. كانت رائعة فى أوقات الشدة. وقد عالجت الأزمة تلو الأزمة. حيث كان هناك الكثير منها.

لكن **لم يعلمها أحد كيفية الاستعداد لكل أزمات الحياة ماليًا، أو نفسيًا، أو عاطفيًا.**

مكون رئيسى من إدارة الذات هو أن تتذكر أن الأحوال الحالية لن تظل على حالها.

إذا كنت مديراً فى شركة، فإن تفهم هذا الأمر عن حياتك، وحياة موظفيك سوف يحدث لك نقلة نوعية تساعدك فى إدارة مكتب منتج ومربح حيث لا يحترمك الناس فحسب، ولكن سوف يبذلون جهدهم من أجلك.

أظهرت الأبحاث أنه من سمات الطبيعة البشرية أن نفكر أن " الأمور سوف تتحسن" . إننا سوف نمتلك" وقتاً أكثر" . لكن لا يحدث هذا ولا ذلك.

وجزء كبير للغاية من إدارة الذات هو أن تمتلك خطة واضحة لما سيحدث عندما يتركك شريك حياتك أو يموت (تقريباً هما نفس الأمر) أو عندما يموت الطفل أو عندما يدخل الطفل الآخر المستشفى.

ولأن هذه الأشياء تحدث فى حياة الجميع تقريباً، يجب أن تكون هناك خطة جيدة موضوعة. على سبيل المثال، يمثل جزء منها الاستعداد لبعض السنوات معدومة الدخل.

فشلت أمى فى فعل ذلك، أيضاً.

لو كانت أصغر بعشر سنوات، لكانت قد نجحت، لكنها كانت مولودة بعد الكساد الكبير. تعلم الأشخاص الذين ولدوا قبل الكساد الكبير أن **يستعدوا للسنوات الممطرة.** فعندما تمطر، نادراً ما تمطر ليوم واحد.. أو شهر، أو "ستة أشهر". عندما تمطر فإنها تكون كالإعصار... لكن عندما يسمع الناس عن "يوم مطير" تطرأ على العقل الباطن الصورة المجازية بأن هذا سيكون يومًا سيئًا... خطبًا عظيمًا.

إن **"خطة السنتين"** أمر ضرورى. إنها لا تعنى أن يكون لديك دخل سنتين مدخر فى صندوق الأمانات (رغم أن هذه فكرة رائعة للغاية)، لا، إنها تدور حول العمل الذى سوف تنفذه على الفور عندما تبدأ الكارثة. لأن كون الشخص ذا دخل منفرد بالإضافة لوجود طفل سوف يقضى عليه، **تاركاً فقط اليأس وخيطًا رفيعًا من الأمل.** سوف نتحدث عن هذا فى المرة القادمة.

كيف تملى عليك الثقافة إدارة الوقت؟

لسوء الحظ، فى مجتمعنا، هناك دائماً قواعد خاطئة غبية حول كيف وما الذى يمكن عمله. لِمَ لا تعملين وترعين الأطفال؟ أيها المرأة الضعيفة. كونى

أفضل من الرجل. عمل طوال الليل وعمل طوال النهار، ثم تنفجر داخليًا. معظم الناس يمكن أن يقووا بأنشطتهم ويعملوا من أجل أشخاص آخرين عديدين... لفترة. ثم ينتهى بك الأمر فى المستشفى.

نقطة رئيسية : لا تدع المجتمع والثقافة يديرا حياتك.

مولد زلزال الحياة الكبير: الأولويات المتعارضة X استجابات ضعيفة نحو قواعد المجتمع/الثقافة = كارثة

مولد الزلازل

هناك عادة زلزال يلوح فى الأفق. لكن قبل أن نتطرق لهذا، دعنا نلقِ نظرة على بعض أمثلة عوامل "إدارة الذات" التى قد لا تعمل بشكل سليم والتى أيضاً، من السهل للغاية إصلاحها.

ربما تكون تحديات إدارة الذات الخاصة بك أسهل من الكثيرين. ربما لا تتمثل فى أنه لديك الكثير لتقوم به؛ لكن لديك الكثير فى أوقات معينة. ربما تكون لديك مواعيد نهائية متداخلة فى عملك، لذا عليك أن تضغط الأمور لكى تنتهى من كل شىء فى موعده، أو لا تفكر مقدماً قبل الموافقة على القيام بعمل ثم يكون عليك أن تؤديه باستعجال لكى تفى بوعدك. ربما يكون لدى أولادك أنشطة متعارضة حيث تجد نفسك دائماً تحاول أن تتواجد فى مكانين مختلفين فى نفس الوقت.

من السهل معالجة هذه الأمور. يجب أن تكون قادراً ببساطة على التعامل معها بالعزيمة. وهذا سوف يساعدك على صنع شخصية أفضل... إذا تعاملت مع مشاغلك بشكل صحيح.

ماذا لو لم تفعل؟ ما أعراض "عواصف الحياة" الوشيكة التى لديك؟

افتقاد التركيز أو التخطيط المناسب

حتى لو لم تتعارض أولوياتك مع بعضها، ربما تجد نفسك تصنع صراعات غير مقصودة. ربما تكون غير منظم أو تفتقد جدول الأعمال الواضح، لذا

ينتهى بك الأمر بالموافقة على أعمال أكثر مما تستطيع التعامل معه أو تنسى أمر مسئولية ما حتى اللحظة الأخيرة. ونتيجة لذلك، ينتهى بك الأمر متجولاً بأفكار مشتتة، شاعراً بأنك لابد وأن نسيت شيئاً.

الحدود الضبابية

إذا كنت تعانى صعوبة فى قول "لا" عندما يتم طلب معروف منك، أو إذا كنت تتعامل مع مقاطعات وإلهاءات دائمة فى العمل وفى المنزل، ربما تكون حدودك ضبابية. ربما تكون قد أعطيت انطباعاً بأنك متاح دائماً لمساعدة الأصدقاء، وأفراد الأسرة، وزملاء العمل، والجيران أيًا كان ما يحتاجون.

هل سمعت نفسك من قبل تقول: "اتصل بى فى أى وقت... بالتأكيد أحب أن أساعد... أنا دائماً متواجد من أجلك..." وما شابه ذلك؟ معظم الأشخاص يحرصون على الاستجابة لهذه العروض؛ حتى لو كان الوقت غير مناسب لك!

افتقاد الانضباط

حتى عندما تعرف ما يجب عمله كل يوم، ربما تواجه مشكلات فى القيام به كله. يصاب الأشخاص بالكسل فى نهاية اليوم. إنهم يخرجون على نظامهم الغذائى فى نهاية اليوم ثم يقررون وهم فى الفراش أن غداً سيكون أفضل. إنهم لم ينتهوا من كل الأشياء اليوم وقبل أن يناموا، يعدون أنفسهم أنهم سيفعلونها "غداً". وبالطبع عندما تعد نفسك بالقيام ببعض الأمور وتفشل فى القيام بها، لا تثق فيك نفسك بعد ذلك.

أتعتقد أن ذلك قد يسبب تدميراً ذاتيًا على المدى الطويل... وأيامًا سيئة على المدى القريب؟

ربما تجد نفسك تهدر الوقت فى القيام بأنشطة غير منتجة أو تتجنب القيام بمهام معينة لأنك لا تستمتع بالقيام بها. ونتيجة لذلك، توبخ نفسك لأنك لم تكن قادراً بدرجة كافية أو مركزاً بدرجة كافية على أن تكون منتجاً كما ترغب. وتوبيخ نفسك يعد إهداراً للوقت، أيضاً....

يجب على الفور أن تنهض وتقوم بهذه الأشياء. يجب أن تنتهى منها وإلا سيستعد جبل الديناميت للانفجار وتوليد زلزال رهيب.

الفشل

نعم، سوف تفشل... لا يفشل الناس أبداً فى "وظيفتهم" لأنهم يقومون بنفس العمل كل يوم. إن الوظائف مثل ممارسة لعبة تقاذف الكرات مع أصدقائك. يمكنك أن تلقى الكرة لمدة ساعة بينما تتحدث طوال الوقت لأنك قمت بهذا مراراً وتكراراً.

إن أى شىء يتضمن "النجاح" كنتيجة نهائية وأى شىء يدفعك نحو عيش الحياة التى تريدها يتطلب الفشل، ويتطلب الكثير منه.

إن الفشل ليس حكماً على نفسك عند السعى إلى الإنجاز. إن الفشل فى وظيفتك التى تقوم بها كل يوم لمدة ١٠ سنوات إنما هو تعليق على كفاءتك.

إذا لم تواجه مخاوفك الخفية، فسوف تستمر فى تأجيل الأنشطة التى سوف تجعلك ناجحاً؛ بغض النظر عن مدى شدة احتياجك للقيام بها.

قد تتضمن الأمثلة الأخرى:

- افتقد الإيمان بقدراتك على القيام بشىء ما، لذا تتجنب محاولة القيام به من الأساس.
- الحيرة حول أفضل طريقة لمتابعة الأمر. لذا لا تضع خطة عمل واضحة.
- الاعتقاد أن مهام أو أهدافًا معينة سوف تكون صعبة للغاية، لذا تستمر فى تأجيلها.

أين قلت: "هذا أنا"؟

ربما تميز بعضاً من العادات السابقة فى نفسك، لكن أى منها يتطلب الانتباه؟ أى منها يشعرك بأننى أتطفل على حياتك؟

من الحقيقى أنه يجب أن تلتزم بمواطن القوة لديك فى الحياة، لكن هذه الحقيقة تحتاج إلى أن يتم وضعها فى "سياق" خبرات الحياة ومواقفها التى يمكن أن تمنحك الأمن والأمان والحياة.

مشروع سريع

إليك تمرينًا بسيطًا يمكن أن يساعد على كشف الأسباب الرئيسية لشعورك بفقدان السيطرة:

اجلب دفتر يومياتك وقلمًا. اقرأ السؤال التالى واكتب أول شىء يرد على ذهنك كإجابة له. لا تقم بتحليله، أجب فحسب، اقرأ وأجب.

تمرين؛ أجب عن هذا السؤال:

"يمكن أن تكون حياتى أقل توتراً إذا...

و....،

و...".

ماذا كانت إجابتك؛ وماذا تقول هذه الإجابة عن عاداتك؟

حلل هذه الإجابة بانتباه شديد لأنها تحمل تلميحات قوية تساعدك على إدراك أسباب الشعور بالإرهاق. اقضِ بعض الوقت فى تدوين الرؤى التى تلقيتها من إجاباتك، وما تعتقد أنها تعنيه.

...ربما تكون قد قلت...

"يمكن أن تكون حياتى أقل توتراً إذا تركنى الجميع بمفردى".

إذا كانت إجابتك مشابهة لهذا، (حتى إذا كانت مختلفة فى الصياغة) فهذا دليل واضح على أنك تشعر بالإرهاق بسبب مطالب الآخرين. سواء كان هؤلاء الآخرون هم أسرتك، أو رئيسك، أو أصدقاءك، أو قادة المجتمع، أو أى شخص

آخر؛ فأنت تقضى الكثير من الوقت مركزاً على الآخرين لا على نفسك. هذا يعنى أن حدودك غير واضحة؛ أو غير موجودة.

انظر إلى هذه الكلمة: "لا".

قلها. (لا تبدو جيدة، أليس كذلك؟).

قل: "لا يا "جون"، لا يمكن أن أخرج يوم الجمعة ولا يمكن أن أذهب للنادى. سوف أقوم بجز حشائش الحديقة، وأقوم ببعض القراءة، وأشاهد مباراة كرة القدم". (أو ما شابه ذلك).

...أو ربما قلت...

"يمكن أن تكون حياتى أقل توتراً إذا استطعت أن أستنسخ نفسى".

بشكل واضح، تكشف هذه الإجابة عن قائمة مهام متخمة ووقت قليل لإنجاز الأمور الموجودة فيها. إذا كنت قد تمنيت يوماً أن لو كان هناك أكثر من واحد منك للقيام بكل شىء كل يوم، فأنت على الأرجح تلزم نفسك بأداء الكثير.

حان وقت تفويض الأعمال. حتى لو كان إلى الخارج. قم بتفويض الأعمال. نعم، يعد أبناؤك ممن يمكن تفويض الأعمال لهم. إن أبناءك لا يقومون بنسبة ١٠٪ مما كنت تقوم به وأنت طفل. (صحيح أم غير صحيح؟) اسمح لهم (اجعلهم) بتعلم نفس نقاط القوة التى نميتها وإلا سوف يفشلون حقًّا فى سن ١٨، ٢٠، ٢٧، ٣٢...

...أم هل قلت...

"يمكن أن تكون حياتى أقل توتراً إذا كان لدى وقت أكثر لأهتم بنفسى".

تكشف هذه الإجابة عن عادة الاعتناء بكل شخص ما عدا نفسك. إنها تعنى أنك تضحى بالعناية بنفسك من أجل الإيفاء بمطالب الآخرين، والتى تجعلك فحسب تشعر بالتوتر أكثر.

كان لدى عميلة تعمل طبيبة نفسية (كنت وقتها بحاجة لطبيبة نفسية لكنها كانت عميلتى، وليست طبيبتى). لقد قضت كل يوم من الأعوام الستة عشر الماضية من حياتها تعتنى بابنتها التى تعانى شللاً فى نصفها السفلى والتى لا تملك أى قدرة على الحركة.

أرسلتها فى رحلة إلى ديزنى لاند وإلى معالج بطريقة ريكى الحديثة، أسبوعًا واحد بعيداً عن ابنتها، لأول مرة منذ ١٦ عاماً.

لا، لم أفقد عقلى. لم أجد أى دليل على أن أسلوب ريكى وسيلة علاجية، لكن أن حقيقة معالجى الريكى يركزون اهتمامهم عليك، وعليك أنت فقط ويتواجدون من أجلك فى هذه اللحظة، هذا يساوى الكثير. بينما قلت للمرأة: "إذا متِّ، فلن يكون هناك أى شخص متواجد من أجل ابنتك". بالطبع، غادر الأب بمجرد أن اكتشف مدى الصعوبة التى ستكون عليها حياة الطفلة... ومدى الصعوبة التى ستكون عليها حياته بسبب (عد للوراء بضع صفحات)، *أنه لم يكن مستعدًّا من أجل طفل معاق بشكل حاد.*

غبى.

يتزوج. ينجب طفلة. يتركها.

فعل بوذا هذا، أيضاً، ويقولون إنه كان مستنيراً روحيا. دائماً ما كنت أتساءل عن أحوال السيدة بوذا...

حسناً، لقد حددت بعضاً من الأشياء الخاصة بك. اكتبها.

ماذا تقول حقًّا بالكلمات التى كتبتها؟

من المهم أن تصل لفكرة واضحة عن المشكلة الرئيسية قبل أن تتقدم.

(إنها حياتك فحسب...أعنى، أليس من الأكثر أهمية أن تتصل بعميلك؟ تباً للمكالمة الهاتفية. قم بهذا).

كما ذكرت، على الأرجح ترى بعضاً من نفسك فى كل وصف مما سبق. لكن على الأقل سوف ينطبق عليك أحد هذه الأشكال تماماً تقريباً (حتى لو كانت التفاصيل مختلفة قليلاً بالنسبة لحياتك).

هناك فارق كبير بين أن تكون مرهقاً وأن تكون منتجاً.

الشخص المنتج

فى حياة أى شخص آخر. الأمر بسيط للغاية. الأشخاص المنتجون يستحقون أكثر. والأشخاص غير المنتجين يستحقون أقل. إن الأشخاص غير المنتجين يقضون الوقت من ٩-٥ فى المبنى الحكومى. تقريباً فى كل مرة؛ يبدأ برنامج "الإدارة" بكل الأشياء التى يجب أن تقوم بها ورغم أن هناك الكثير من المعلومات الجيدة فى برامج إدارة الوقت، سوف يفشل الأشخاص دائماً إذا لم يركزوا على إنتاج الوقت. هذا يعنى إنتاج المزيد من الوقت للقيام بما ترغب فى القيام به. هذا يعنى انتاجًا أكثر عندما تستخدم وقتك.

كيف تنتج أكثر؟ بالطبع، تتمثل أول إجابة فى عدم الانخراط فى *أي شيء* يهدر الوقت. اكتب كيف كان يومك البارحة، ساعة بساعة. ستصاب بالدهشة بسبب عدد الساعات التى كانت بلا فائدة. أنا لا أتحدث عن وقت الفراغ الذى خططت له مسبقاً. أنا أتحدث عن الوقت الذى أهدرته من حياتك غالباً "لأسباب" عشوائية.

لديك عقل منتج، ربما يكون على دراية بأن بعض التغييرات فى التفكير ستحدث قريباً. انظر أين تكون بينما تقرأ التالى.

فكر: الوظائف متوفرة للأشخاص المنتجين. إذا لم يكن لديك وظيفة، *اصنع* واحدة. هل سمعت من قبل عبارة: "لا يمكننى أن أجد وظيفة..."؟

هل يعتقد الناس أن الوظائف "مخبأة"؟ إنها ليست كذلك. إن كل شركة فى هذا الكوكب تتطلع إلى تعيين أشخاص أكثر ليبيعوا منتجاتها وخدماتها. لا أعرف أى استثناءات. ليست هناك "وظائف" "تجدها". إنها ليست ضائعة. يعانى الناس من هذه المشكلة الرهيبة فى الاتصال بين اللغة-الفعل فى عقولهم.

فكر: لا يمكن أن تدير وقتك حتى تمتلك بعض الوقت لتديره.

لذا ابدأ بالتخلص من الوقت المهدر. (لا، لن أقول لك أن تطفئ التليفزيون. فى الواقع، أحثك على أن تشغله وتجعله يعمل طوال اليوم. سنتحدث عن هذا أكثر لاحقاً). ليس للتليفزيون ذنب. إن ما يهم هو ما نختار أنت وأنا القيام به، دقيقة بدقيقة، كل يوم. أرغب فى مشاهدة كرة القدم. أرغب فى مشاهدتها طوال اليوم. لكن أرى أن هذا أمر مضحك. فإذا قمتُ بأحد الأفعال "المِمتعة" طوال اليوم لفترة طويلة، فسأسير نحو الهاوية، أليس كذلك؟ ماذا يحدث فى حياتك ويستنفدها فحسب؟ ما الذى يستنزف منك وقت حياتك؟ من يسرق وقتك؟ ولماذا تسمح له بذلك؟ وأخيراً، ما الذى تفعله غداً لتمنع هذا الجنون؟

فكر: إن الأشخاص المتواجدين فى اجتماعات طوال اليوم لا يقومون بإنجاز أى شىء.

للاجتماعات مكانها. لطالما أحببت فكرة الاجتماعات السنوية. إنها طريقة مهمة للتعامل مع مشكلات المجموعة، ووضع الخطط، والحصول على تغذية راجعة. سأكون فظا هنا. لقد جلست فى حوالى ٥ اجتماعات فى حياتى كانت من الجيد حضورها بالنسبة للحاضرين. تقريباً لا يدرك أحد كيفية إقامة اجتماع ناجح. إن المشكلة تتمثل فى أن المديرين يرغبون فى جعل وقتهم يبدو مهمًّا لذا يستدعون موظفيهم معاً بدون تخطيط وبدون نتيجة. عندما تبدأ هذه الاجتماعات يكون لدى كل شخص جدول أعمال مختلف. هذا سخيف. إذا كان الهدف غير واضح والمشاركون غير مستعدين فهل ستصل إلى قرار سريع واضح؟ إذا كنت مضطرًّا لإجراء اجتماعات (وأعدك أنك لن تكون مضطرًّا)... جرب تطبيق الآتى من أجل تجنب إهدار الوقت فى الاجتماعات:

قم بوضع جدول أعمال مع منح كل بند منه جزءاً من الوقت. رتب جدول الأعمال حسب الأولوية بحيث يتم مناقشة الأمور الأكثر أهمية أولاً وسريعاً. أرسل جدول الأعمال إلى كل مشارك فى الاجتماع لكى يكونوا مستعدين. خطط لاجتماعك قبل موعده بأسبوع...أو شهر. ركز على التوصل لحل: يجب

ألاَّ يكون تحديد موعد اجتماع آخر هو الحل، على الرغم من أنه ربما يكون جزءاً من إكمال الخطة. (جد الحل). تجنب اجتماعات اللحظة الأخيرة. حدد موعد الاجتماعات فى نهاية اليوم أو الأسبوع أو الشهر أو السنة... بحيث يستطيع كل المشاركين أن ينظموا سير أعمالهم ويبدأوا فى مهامهم فى الصباح التالى. إذا كان من الممكن التعامل مع الأمر بواسطة الهاتف أو البريد الإلكترونى، فلا تخطط لعقد اجتماع.

فكر المكالمات الهاتفية: يجب ألاَّ ترد على الهاتف الغبى كلما رن جرسه.

فكر فى هذا: إذا كنت تذهب للهاتف فى كل مرة يرن فيها ويكون أطفالك بخيرٍ وبأمان، فأنت لست بشراً، أنت مثل كلب "بافلوف".

الجرس: يسيل لعابه

رنين الهاتف: ترفع سماعة الهاتف.

لا!

إذا كنت قد حددت وقتاً معينا للعمل على مهمة ما، لا تسمح للمكالمات الهاتفية بأن تقاطع حماسك. على الرغم من أنك قد تشعر بأنك تحتاج إلى أن تكون "تحت الطلب"، فالحقيقة هى أنك تفقد الإنتاجية عن طريق السماح بالمقاطعات المستمرة لعملك.

نادراً ما يرد الأشخاص الناجحون على الهاتف. استثناءات؟ بالتأكيد هناك استثناءات. لكن فكر فيما يحدث عندما ترد على الهاتف. تتحدث وتتحدث وتتحدث وتتحدث. أو هم من يفعلون ذلك. ما لم تكن يُدفع لك لترد على الهاتف، دع هذا الهاتف يرن. إذا كان يجب أن ترد على المكالمة وكان الشخص الآخر يستطيع الانتظار اطلب منه بعض الوقت حتى يمكنك إعادة الاتصال به ومناقشة الأمر. لن تقوم فقط بوضع حدود لوقتك لكن أيضاً يمكن أن تكون مستعدًّا للتعامل مع المكالمة بدون وجود أى مشتتات أخرى. لتتجنب إهدار الوقت على المكالمات الهاتفية جرب الآتى:

- أغلق هاتفك لـ "نصف" يومك بينما تنهى مهامك. إذا كان هذا وقتًا طويلاً، فأغلقه لساعة أو ساعتين.
- اطلب أن يتم إجراء المكالمات فى الوقت المخصص لها (مع جعل بعض الاستثناءات من أجل الأشخاص الذين يحتاجون إليها؛ مثل رئيسك).
- إذا أجبت، أخبر الشخص أنك فى وسط مهمة ما، لذا تحتاج أن تحدد وقتاً لإعادة الاتصال لاحقاً فى هذا اليوم.
- حدد من سيقوم بالاتصال مرة أخرى ومتى.

فى منزلى، هناك قاعدة. إذا التقطت سماعة الهاتف، عليك أن تتحدث إلى الشخص المتصل حتى لو كان يتصل للتحدث مع شخص آخر. الأمر بهذه البساطة.

فكر الزوار المفاجئون: إن قائل عبارة "هل لديك دقيقة" سوف يستغرق أكثر من ذلك.

بادئ ذى بدء، لا يوجد زائرون مفاجئون. هناك أشخاص يملكون دعوة زيارة مفتوحة، وأنت أخبرتهم بهذا. هناك أشخاص يقابلونك وفق موعد. وهناك أشخاص لا يرونك مطلقاً.

إذا كنت لا تستطيع أن تنهى مهمة ما بدون أن يأتى زميل لك ويسألك دقيقة من وقتك، ربما تجد أن يومك بأكمله مشغول بموضوعات "الدقيقة الواحدة". كثيراً سوف يشعر الشخص بالراحة ويناقش أشياء أخرى أكثر من الشىء الذى جاء ليناقشه فى البداية. اطلب منه استشارة معالج نفسى. أنت تنجز عملك لكى يكون لديك الوقت لكى تكون متواجداً مع الأشخاص الذين ترغب فى التواجد معهم.

على الرغم من أن بعض المناصب تحتاج إلى سياسة الباب المفتوح أو ربما لا يكون لديك مكتب يمكن أن تغلق بابه، من المهم أن يكون لديك وقت بلا مقاطعات فى يومك لإنهاء المهام الموجودة فى قائمتك. لتجنب إهدار الوقت مع الزوار المفاجئين جرب الآتى:

- حدد الوقت الذى لا تكون متاحاً فيه لكى تلتزم بقرارك.
- أغلق الباب أو استخدم لوحة "ممنوع الإزعاج" لكى تمنع الزوار مهدرى الوقت.
- إذا كان يجب أن تتعامل مع موقف أو شخص اطلب التفاصيل واقترح تحديد وقت للجلوس معه ومناقشة الموضوع. حدد الوقت لكى يعلموا أنك تنظر إليه على أنه مهم وأنك ترغب فى منحهم وقتك.

فكر العمل فى الوقت الخاطئ: الأشخاص المنتجون لا يهدرون الموارد.

هل تخطط دائماً لأنشطة تصطدم بجداول الآخرين؟ هل تجد أن الوقت الذى خصصته لإجراء المكالمات الهاتفية (مثل وقت الغداء) يعنى أنك غير قادر على التحدث مع أى شخص؟ هل تطلب المساعدة عندما يكون الآخرون مشغولين للغاية؟ إن إعادة ترتيب جدول أعمالك لتحقيق الاستفادة القصوى من يومك سوف يمنعك من "الوقوف فى طريق نفسك". جد الأوقات المناسبة أكثر للمهام وسوف يكون يومك أكثر إنتاجية. لتجنب إهدار الوقت بسبب جدول الأعمال سيئ الترتيب جرب الآتى:

- هل تجد أشخاصًا أكثر متاحين للتحدث فى وقت لاحق من اليوم؟ اجعل المكالمات الهاتفية فى هذا الوقت. إذا أراد الأشخاص التحدث معك، أخبره بأن ينتظروا إلى بعد انتهاء العمل. وسوف تجد أنه لن يضيع وقتك.
- هل تحتاج كثيراً إلى طلب المساعدة فى المشروعات الكبيرة؟ خطط لهذا مسبقاً بحيث لا يتعارض مشروعك مع مخططات الآخرين.
- امنح نفسك فترة إنتاج إضافية. فالأمور لا تسير دائماً كما تخطط لها؛ امنح نفسك وقتاً إضافيًّا لكى تستطيع أن تفى بالمواعيد النهائية حتى إذا مررت بالإخفاقات.
- تحقق من المهام المفوضة لتتأكد من أنها ضمن الجدول وامنحها مواعيد نهائية مبكرة أيضاً.

فكر مكان العمل غير المنظم: يستخدم الأشخاص المنتجون الوقت والمكان الاستخدام الأمثل.

لكى تستخدم وقتك جيداً يجب أن يكون لديك مكان منظم للعمل. إن كل لحظة تقضيها فى البحث عن قلم، أو ملف، أو إيصال فى غير مكانه لا تعنى إهدار الوقت فحسب، لكن يمكن أيضاً أن تزيد من مستوى توترك وتتداخل مع قدرتك على التركيز على عملك.

لتجنب إهدار الوقت بسبب مكان العمل غير المنظم:

- حدد مكاناً لكل شىء. هذا يشمل هاتفك الخلوى ومفاتيحك.
- اجعل الأشياء التى تحتاج إليها يوميًّا سهل الوصول إليها. سواء كنت تعمل من سيارتك أو من مكتبك، ضع قوائم أرقام الهواتف، والتقويمات، وغيرها من الأشياء التى تحتاج إليها يوميًّا فى مكان يسهل رؤيته أو فى ملف يمكن الوصول إليه بسهولة.
- ضع كل شىء آخر بعيداً. إن الأدوات والملفات التى لا تستخدمها يجب أن توضع بعيداً. إن أسهل طريقة لعمل هذا هى بأن تمنح نفسك على الأقل ٥٠٪ مساحة تخزين أكثر مما تحتاج إليه حاليًّا. إذا حشدت الأشياء فى مساحة صغيرة على الأرجح لن تستطيع الاستمرار فى تنظيمك وسوف تعانى صعوبات فى إيجاد ما تحتاج إليه.

من الواضح أنك على علم بأكبر الأشياء المهدرة للوقت فى بيئتك. بمجرد أن تتعرف على وتعالج مهدرات الوقت الأساسية سوف تصاب بالدهشة لمدى زيادة إنتاجية يومك!

توجد الحلول لمعظم مشكلات الوقت فى الأهداف قصيرة المدى:

أحد أهم مكونات إدارة الوقت الناجحة هو تحديد أهدافك قصيرة المدى. وهنا تصبح المفكرة اليومية/الأسبوعية أداة مفيدة حقًّا.

الإنتاجية

يحدث لى أمر ما دائماً فى الصيف. يخبرنى عقلى بأنه متعب. إنه يئن ويتذمر بينما هو "يعلم" تماماً أنه إذا استمر فى العمل، فسيبقى صحيحاً. وإذا توقف عن العمل... فربما لن يعمل مرة أخرى.

لذا تتوقف عن العمل لمدة ساعة والنصف ثم بعد ذلك تعود لوضع العمل (تستلقى على الأريكة.... إن العقل المسكين يمر بأوقات صعبة) وتُوقظ العقل، وتخرجه من ركود هواء الصيف الرطب.

هناك بشكل أساسى نوعان من الناس فى العالم الذى نعيش فيه؛ الأشخاص المنتجونَ، والأشخاص المسوّفون. فى العالم السريع الذى نعيش فيه،،يمكن أن يتم تحقيق الإنتاجية فى طرفة عين. رغم ذلك، إذا كنت بطيئاً حتى فى الطرف بعينيك، ربما يستولى شخص ما على فرصتك الذهبية فى الحياة من أجل الازدهار.

عندما تأتى الفرصة، فهى لا تبحث عنك تحديداً. إنها تأتى وإما أن تستغلها، أو سوف يستغلها شخص آخر. إن الأمر بهذه البساطة. ***إن أكبر أعداء الإنتاجية هو التسويف أو ربما الحكومة.***

إن معادلة الوقت/المال التى تحدثنا عنها سابقاً فى هذا الكتاب لها معنى مهم للغاية اليوم. فى الولايات المتحدة، يتم فصل أو تسريح الناس كل يوم لأنهم ليسوا منتجين بدرجة كافية تبرر ما يُدفع لهم.

رسالة: هل اخترت أن تكون مسئولاً عن حياتك؟

إن الشركات بكل الأحجام تبحث عن أشخاص جيدين يمكنهم أن يستغلوا وقتهم لأقصى حد ويقدمون النتائج. إن كل شركة فى هذا الكوكب "تقوم بالتوظيف". إن الحقيقة تتمثل فى أنه لا يوجد الكثير من الموظفين المنتجين (القيمين) حقًا.

بالطبع يبحث رجال الأعمال ورجال المبيعات عن هذه النتائج من أنفسهم، بالإضافة إلى الآخرين الذين يعملون معهم. فى مجال الأعمال، يعد المسوفون بلا فائدة... لذا لا تدع نفسك تسقط فى فخ العقل المتذمر.

ما التسويف؟ لقد عرفناه بشكل ألطف من قبل فى هذا الجزء لكن إليك تعريفه بدون تلطيف:

التسويف هو خيار محبط للعادة.

...وأنت وأنا نعلم تماماً شعور "الأنين" والسبب فى التماشى معه، مقابل اختيار أن تكون ذا قيمة. فى كثير من الأوقات يصل المسوف إلى أكثر العبارات إثارة للاهتمام.

"ليس لدى المال، لكنى سعيد". هذان الشيئان غير قابلين للاستبدال.

تذكر أننا تحدثنا عن أن المال والوقت قابلان للاستبدال. حتى المال والحب، فى بعض الحالات. لكن المال والسعادة ليسا على سلسلة التبادل. قد يكون الأشخاص المنتجون أكثر سعادة من المسوفين. وربما لا يكونون كذلك. أنا لا أعرف. لم يتم دراسة هذا الأمر. ***هناك شىء واحد فقط مؤكد، هناك حزن أقل بكثير عندما يكون المرء منتجاً.***

المخاوف والإخفاقات التى تحيط بالتسويف وتعوق الإنتاجية

إن أكبر خوف يوجد لدى المسوف هو الخوف من الإخفاق أو النجاح. إن الأشخاص الذين يخافون الإخفاق، يخافون من بذل الجهد أو حتى محاولة القيام بشىء. من الأسهل كثيراً تبرير الفشل بتجاهلهم لإكمال المهمة، بدلاً من إلقاء مسئولية الفشل على عدم كفاءتهم فى القيام بما هو مطلوب منهم. هل يبدو هذا معقولاً؟

إن الخوف من النجاح قد يبدو غريباً. لكن هناك أشخاص يخافون من التغيير. **و"النجاح" و"التغيير" يحدثان بصورة متلازمة.** إنهم "سعداء" بما هم عليه، وعلى الرغم من أنهم يعرفون أنهم قادرون على بناء حياة، إلا أنهم يخافون التغيير فى أنواع العمل أو مجال العمل الذى يصاحب قدراتهم المطورة والجديدة. ومن ثم، يفضلون الاختباء خلف مستواهم الظاهرى من الكفاءة بدلاً من بذل الجهد وعيش الحياة التى يرغبون فيها. حيث إنهم يخافون من عدم القدرة على مواكبة عبء العمل والتوقعات الجديدة. قد يكون هذا...صعباً.

الإرهاق وعدم القدرة على تحديد الأولويات يعوق الإنتاجية

من الشائع بالنسبة لنا جميعاً أن يتم إغراقنا بالعمل. إنها طبيعة الحياة أن يكون هناك أشياء يجب القيام بها ويتطلب إنجازها جهداً كبيراً وأعمالاً كثيرة. يمكن أن تبدو قائمة المهام بلا نهاية، وتبدو المهام طويلة للغاية. إن الشخص يخاف من ألا يكون قادراً على إكمال أى شىء. إن لم يكن كل شىء، ويكون غير قادر على تقرير أى مهمة يبدأ بها. هذا يشبه عدم القدرة على تحديد الأولوية بين المُلح والمهم، وما هو أقل من ذلك.

أيضاً، فى الوظائف عالية الضغوط وذات الإيقاع السريع، ربما تكون كل المهام مُلحة ومهمة، وهذا يزيد الأمر صعوبة لأن الشخص لا يعرف أين يبدأ. ربما يكون الشخص خائفاً من عدم القيام بأى شىء. سوف نتحدث أكثر عن هذا الأمر لاحقاً.

سوء تنظيم الوقت يعوق الإنتاجية

هذا يحدث لسببين رئيسيين: **أولاً، يبالغ الناس كثيراً فى تقدير ما يمكنهم القيام به فى يوم واحد.** إذا كان الشخص مفرط الثقة فى إمكانياته، ربما يخاطر بتأجيل مهمة صعبة أو ذات أهمية لوقت لاحق لأنه يؤمن بأنه بقدراته سوف يكون قادراً على الانتهاء منها فى الوقت المحدد. هذا سيناريو كارثى شائع لدى كثير من الناس. ما يحدث فى الحياة الحقيقية هو أن هناك الكثير من "المواقف الطارئة" التى تحتاج إلى أن يتم التعامل معها، وهذا يترك قليلاً من الوقت للقيام بما يحتاج إلى أن يتم عمله.

المواقف الطارئة شىء يعتمد عليه الأشخاص المنتجون

عندما يلاقى الإعداد الفرصة، فهذا حظ جيد. أما الاستعداد للأشياء السيئة فهو تصرف ذكى واضح. لأنها تحدث كثيراً... خاصة إذا كان الآخرون يعتمدون عليك. (إذا كان هناك شخص واحد يعتمد عليك، فلديك ضعف

فرص حدوث "الحالة الطارئة". خمسة يعتمدون عليك؟ خمسة أضعاف احتمالات هذه الحالات ... أليس هذا منطقيًّا؟).

يمكن أن يطيل شخص آخر عدد الساعات المتاحة فى اليوم بدون وعى منه. ربما يخطط لوقته بدون وضع التعب فى الاعتبار، أو الوجبات، أو الراحات القصيرة التى يحتاج إليها ليحافظ على عقله فى أقوى حالاته.

هناك أشخاص يفشلون فى وضع أولويات لأوقاتهم بشكل فعال. من الأسهل دائماً القيام بالمهام البسيطة وغير المهمة أولاً، لكن هذه المشكلة تتضخم عندما يكون الشخص غير قادر على التمييز بين ما يحتاج إلى القيام به أولاً، وما هو أقل أهمية.

الملل يعوق الإنتاجية

ربما يكون الشخص غير منتج لأن المهمة لا تقدم تحدياً كافياً، ولأنه يشعر بالملل، فهو يجد أنه من الصعب أن يظل مركزاً على المهمة، وقد يفضل الانخراط فى أنشطة بديلة. هذا هو الحال خاصة فى الوظائف التى تكون متكررة وطويلة، والتى تتطلب القليل للغاية من التفكير. ليس كل العمل مثيراً ومحفزاً، وهناك مهام معينة تكون متكررة ولا تقدم تحدياً يمكن أن تتسبب فى جعل الفرد أقل حماساً نحو التفوق ونحو الإنتاجية.

هناك العديد من أسباب شعور الناس بالملل، إن ما يهم هو الاستجابة نحو الملل عندما يتعلق الأمر بالإنتاجية أو ما أسميه "الاستعداد للموت" (التسويف).

سوء الاعتزاز بالنفس يعوق الإنتاجية

هناك الكثير من الناس الذين دائماً ما يحملون أفكاراً بأنهم غير جيدين بدرجة كافية، أو أنهم يفشلون دائماً، وأنهم على الأرجح أغبياء وغير أكفاء. هذا النوع من التفكير السلبى يجعل من الصعب عليهم أن يحاولوا القيام بالمشروعات، خاصة المشاريع المهمة، حيث إنهم يشعرون بأنهم غير أكفاء لدرجة أنه لا يجب حتى أن يقوموا بمهمة كبيرة أو مهمة.

إن الأمر فى حقيقته على النحو التالى: يكون الأشخاص غير منتجين بالقدر الذى يرغبون فيه فى ذلك، الآن. ويكونون فعالين بالقدر الذى يرغبون فيه، الآن. ربما يكون السبب الرئيسى لهذا النوع من التفكير هو الإخفاقات السابقة، أو التعليقات الوقحة والسيئة من المحيطين بهم، والتى تتسبب فى أن يوصموا بعدم كفاءتهم وعجزهم الذى يرونه.

عندما يطلق عليك الأشخاص قولاً مبتذلاً، استخدمه كوسيلة لتبين لهم أنهم مخطئون. إن إظهار "مدى كفاءتك" للناس أمر ممتع، كما أن إظهار مدى غباء الناس لأنفسهم، أيضاً، أمر يُشعرك باللذة. فى الماضى، كان الناس يستخفون بى. ربما يمكن أن تتذكر موقفاً مشابهاً مر بك.

"لن ينجح له أى كتاب أبداً...عليه أن يحصل على وظيفة حقيقية". وهنا يكونُ الأثر السلبى كبيراً.

يتأثر الأشخاص الذين يعانون من انخفاض الاعتزاز بالنفس لديهم كثيراً بتعليقات الناس التى تحبطهم. إنهم يؤمنون حقًّا بأنهم أدنى منزلة وغير قادرين على العمل بشكل جيد وهو أمر نادراً ما يكون حقيقيًّا. إن قلة قليلة من الناس هم من لا يستطيعون تحقيق أشياء عظيمة. لسوء الحظ، فإن تصديق هذه التسفيهات المستمرة من الأقران والأشخاص المحيطين بهم قد يجعلهم يؤمنون بشدة بأن الفشل هو الشىء الوحيد الذى يمكن أن يتفوقوا فيه.

توخى الكمال يعوق الإنتاجية

يمتلك بعض الناس معايير وتوقعات عالية غير واقعية، ويتسبب هذا فى عدم إنجازهم لشىء حيث إنهم يشعرون بأنه ليس لديهم المهارات والقدرات اللازمة للقيام بالأمور كما ينبغى. إنهم يخافون من محاولة القيام بها، وعدم القيام بها بشكل مثالى، ومن ثم يختلقون أعذاراً بأنهم يحتاجون إلى اكتساب المزيد من المعرفة قبل أن يحاولوا القيام بها. هل يبدو هذا مألوفاً لديك؟

إن أفضل طريقة للخروج من هذه الدائرة هى أن تخبر نفسك بأنك يمكنك القيام بها، وأن المهمة أسهل مما تعتقد. أو تحتاج إلى أن تتحدث مع

مشرفك فى العمل حتى تضع مستوى توقعات دقيقًا وواقعيًا. إذا كنت ممن يبحثون عن الكمال، سيكون رئيسك سعيداً بأن يخبرك بأنه معجب بعملك الجيد وأنه يفضل أن تقوم بمائة مهمة بشكل جيد بدلا من مهمة واحدة بشكل مثالى.

نقطة أساسية : حان وقت تغيير من تستمع إليه، ومن تقضى وقتك معه ومن تؤمن به.

حسن الإنتاجية

أ) إن أولى أولوياتك هى الحصول على قسط كافٍ من النوم.

بالتأكيد، سوف تعمل أحياناً طوال الليل، خاصة فى بداية أى مشروع صعب جديد. كان هناك وقت قمت فيه بالعمل لمرتين طوال الليل فى الشهر. لكن هذا جيد، طالما أنك تنام بشكل كافٍ. يحتاج معظم البالغين، وأقول يحتاج، إلى ٧ ساعات من النوم كل ليلة.

لن أركز على هذه النقطة كثيراً، لكن النوم أمر حيوى من أجل الإبداع، والإنتاجية، والتفكير الواضح، وحسن اتخاذ القرار. يمكنك فحسب أن تبقى فترة ما بجدول نوم مهلهل قبل أن يعانى عملك. لا أنام بوجه عام أكثر من ٦ ساعات كل ليلة، لكن غالباً يمكننى أن آخذ قيلولة فى منتصف اليوم، حيث يمكننى أن أحصل على غفوة سريعة. وهذا له أهمية بالفعل. حتى بالنسبة للأشخاص الذين يحصلون على ٧ ساعات من النوم كل ليلة، يمكن أن تكون الراحة لمدة ١٥ دقيقة كل ٩٠ دقيقة أو نحو ذلك فكرة جيدة.

كيف تعرف متى تستريح؟ أنت تحتاج للراحة عندما تقرأ نفس الفقرة ٥ مرات ولا تتذكر ماذا كان فيها فى أى مرة. يكون عقلك ممتلئاً، وذاكرتك مشبعة وتحتاج إلى تفريغ ذاكرتك على وسادتك، وإعادة تشغيل النظام.

والعودة مرة أخرى بذاكرة فارغة. (أعتقد أننا فهمنا هذه الصورة المجازية، أليس كذلك؟).

لذا، دعنا نقل فحسب ٧ ساعات من النوم كل يوم أو ليلة. ولكن لا تحرم نفسك من النوم لمدة أسبوع وإلا سوف تتوقف إنتاجيتك مرة أخرى. نقول ببساط، إن كل فرد يحتاج للنوم، لكن نعم، يمكنك أن تقوم بتخطى ٢-٣ ساعات من النوم بشكل عرضى، لكن إذا جعلت هذا عادة لك، فسوف يصيبك الإنهاك افتقادك للنوم فى النهاية، وسوف تجد أنك لا تؤدى بأفضل ما يمكنك. وبغض النظر عن مدى عملك بجد، هناك حد أقصى لجودة أداء عملك.

أنا لا أدعوك لتطبيق نصيحة الطبيب حرفيًا بالنوم لمدة ٨ ساعات يوميًا بدون أى مقاطعات أو اختلاف فى أنماط النوم، بل يتعلق الأمر بمعرفة أنماط نومك. يحتاج بعض الناس هذه الساعات الثمانى من النوم المستمر قبل أن يمكنهم الأداء بشكل مثالى فى العمل فى اليوم التالى، بينما بالنسبة لآخرين، يمكنهم القيام بالمثل بالنوم لمدة ٦ساعات فحسب. ويفضل البعض توزيع وقت القيلولة عبر اليوم، حيث يأخذون فترات قيلولة قصيرة من حين لآخر. ربما يكون السهر لوقت متأخر والاستيقاظ المبكر بسبب العمل، أو الاجتماعات، أو إتمام منتج ما، أو مهمة أو أيًا كان السبب شخصيًا أو مرتبطاً بالعمل، لكن عليك أن تتذكر أن الصحة أكثر أهمية.

ب) عالج مهامك الخاصة وكن على طبيعتك.

إن ما يجذب الناس نحو إقامة شركاتهم الخاصة هى أنه يكون لديهم المرونة للقيام بما يريدون حينما يريدون. على سبيل المثال، حتى أثناء العمل، يمكنهم أن يأخذوا راحة ويذهبوا للمتجر لرؤية الجديد الموجود على الأرفف... أو أن يرتدوا أحذية المشى ويذهبوا للتمشية لمدة ٢٠ دقيقة (هذا بديل صعب للقيلولة بالنسبة لى).

يستمتع رجال الأعمال أيضاً بأسلوب حياة يمكنهم من الذهاب للطبيب لإجراء فحص بدون الحصول على إذن من شخص أحمق يجلس فى مكتبه.

وربما يكون أكبر شيء لافت للانتباه في العمل بعيداً عن حجيرات العمل المشتركة هو أنه يمكنك بالفعل إنجاز أشياء أكثر مما ينجزها أى شخص يجلس فى حجيرات العمل المشتركة. إن الوقت الوحيد الذى يكون لدى فيه "مكتب" هو عندما أكون مسافراً وأكون مضطرًّا لأن أجلس على مكتب فى مجموعة. لا أحب هذا. إنه يشبه علامة التوقف عن العمل بالنسبة لى. لا يمكننى ببساطة أن أكون منتجاً عندما أجلس على مكتب وأشعر بأنه التزام. يمكننى القول، امنحنى وسادة، وأريكة، وحاسوبًا محمولاً وسأكون جاهزاً للعمل. إن العمل بالطريقة التى ترغب فى العمل بها مهم حقًّا من أجل إنتاج العديد من الأشياء. وما لم أكن مستلقياً وأكتب، لا أشعر عادة بأننى أعمل.

والشيء الآخر هو أنه بعد مرور بعض الوقت، يكون من الجيد بالنسبة لك أن تقوم بعملك الخاص. إن تفويض الأعمال أمر جيد إذا كان هناك أناس جيدون تفوضها إليهم. وفى هذه الحالة، قم بهذا. يمكننى أن أقوم بتفويض جز الحديقة، لكن هذا يعد تدريباً بالنسبة لى ووقتًا أصفى فيه ذهنى أو أفكر فى مشروع جديد، ولم أكن لأقوم بهذا وأنا جالس أمام الحاسوب.

العام الماضى، استخدمت مدبرة منزل. كنت دائماً أعتقد: "أننى لست جيداً للغاية لأتجنب تنظيف المنزل". وأنا لست كذلك. مرة أخرى، مازلت أقوم بنشاط يعد تدريباً رياضيًّا، لكن عندما يكون لديك الكثير من المشاغل، فهذا وقت استدعاء المحترفين. لم أندم على هذا أبداً. ففى النهاية، يحتاج رجل الأعمال إلى المساعدة فى العمل. لن تكون قادراً على إدارة البرنامج بأكمله بنفسك لفترة طويلة. لكنْ شخصان أو ثلاثة أشخاص يمكن أن يقوموا بهذا بشكل جيد إذا كانوا أشخاصاً مناسبين.

أنت تحتاج إلى أن تقوم بالأشياء التى تدفع عملك للأمام.

ج) أتقن فن التفويض.

يمكن أن يكون فن التفويض نعمة أو نقمة. هناك أشخاص يستخدمونه كعذر للتهرب وبالتالى إبعاد المسئولية عن كاهلهم ودفعها نحو الأشخاص الذين يفوضون إليهم الأعمال. إذا لم تكن حذراً، يمكن فى النهاية أن يحدث هذا لك أيضاً. إن إغراء التخلص من المسئوليات التى تكون مطالباً بتحملها ربما

يكون كبيراً، لكن تذكر، لا تزال شركتك، وأسرتك وحياتك هى التى على المحك هنا. لا تكن غبيًا. فوض الأعمال بحكمة.

إذا قمت به بشكل سليم، يمكن أن يساعدك بشكل كبير فى إفساح مجال من وقتك وأيضاً فى استخدام وقتك وقدرتك الاستخدام الأمثل. علاوة على ذلك، أحد الأشياء الإيجابية فى التفويض هو أنه قد يكون هناك أشخاص آخرون أفضل منك فى القيام بأشياء معينة. وفى الواقع... هم كذلك بالفعل.

على سبيل المثال، عندما تقوم بتفويض الأعمال للأشخاص الذين يعملون لديك، فهذا يوضح أنك ستجد أشخاصاً أكفاء فى هذا النطاق المحدد الذى تريد أن تفوضه إليهم. بهذه الطريقة، لن تستطيع فحسب أن تفسح مجالاً فى وقتك للقيام بأشياء آخرى، لكنك أيضاً ستضمن أنه أيًا كان ما فوضته فهو بين أيدٍ أمينة.

- سوف يقع الأشخاص الذين تفوض إليهم الأعمال فى الأخطاء.
- أخطاء ساذجة.
- وغالباً ستكون أخطاءك أنت.
- فلم تكن جيداً فى التدريب أو الإدارة.

إن القيام بشىء مغاير لهذا يعد مسبباً لصداع كبير. وهذا يقودنا إلى النقاط التالية:

د) أنت بشر، وتذكر أنهم بشر كذلك.

من الصعب غالباً تقبل هذه الحقيقة، لكنها واقعية للغاية. تقبل أن هذه الأخطاء ستحدث وقم بكل ما هو ممكن لتضمن أن كل شىء سيعود إلى مساره ويتم إصلاحه سريعاً. فى إدارة وقتك، هناك ضرورة واحدة محددة...

هـ) حافظ على وجود قائمة مرتبة حسب الأولوية.

إن الحفاظ على وجود قائمة "أشياء يجب عملها" يومية أمر ضرورى بالنسبة لكل شخص ناجح منتج.

تحتاج إلى أن تكتب هذه الأشياء وتحتاج إلى أن ترتبها عندما تنتهى من مشروع، أو مهمة، أو موعد. هذه العملية تبقيك فى مسارك الصحيح وتعمل كنوع من نظام المكافآت أيضاً.

بعد أن تكون قد وضعت قوائمك الخاصة وأصبحت معتاداً على نظام تخطيط الوقت، يكون الوقت قد حان بالنسبة لك للبدء فى تنفيذها. إن الكلمات أو الأفكار بمفردها لن تُنتج أى تغييرات كبيرة فى موقفك الحالى وفقط من خلال التصرف وفق ما خططت له يمكن أن تأمل فى رؤية نتائج أفضل فى المستقبل.

أنت لا تحتاج إلى أن تنتظر سنوات لرؤية النتائج، سوف تكفيك مجرد أسابيع أو شهور، وبعد ذلك، يمكنك أن تعد لها قليلاً بعد مراجعة أدائك عبر هذه الفترة الزمنية. بهذه الطريقة يمكن أن تصل لأفضل خطة بالنسبة لنفسك وتقوم بالوصول بوقتك وإنتاجيتك إلى أقصى حد فى كل شىء تقوم به.

خاصة بالنسبة للأعمال، لا تحفر خطتك على الحجر بعد أن تضعها مباشرة. إن سوق العمل مثل الحياة ذاتها أى أنه ليس ثابتاً، ومن المرجح أن يتغير، ومن الواضح أن خطتك يجب أن تتغير معه! كن مرناً عند إدارة عملك الخاص وسوف تستمتع بعملك وحياتك أكثر من ذى قبل. تذكر أن الوقت شىء ثمين.

إن الأشخاص فى مجال العمل يقولون إن الوقت هو أعظم ما تملك وأعظم مسئولية لديك. مع كل ثانية، يمر الوقت ولا يمكنك إعادته. لا يجب أن يتم إهدار الوقت، بل يجب استخدامه الاستخدام الأمثل. تأكد من أنك قادر على تخطيط أفضل خطة عمل لنفسك، وأيضاً أن تقوم بالإنتاج بأفضل شكل ممكن.

- استرح
- احصل على فترات الراحة حين تحتاج إليها
- وقم بالتمشية كل يوم

ركز على ما هو مهم فى عملك ما دام يحقق الربح. اقضِ الوقت مع الأشخاص الذين تختارهم داخل وخارج العمل. قم بهذا، ولن تكون منتجاً فحسب، لكن سيكون لديك حياة طيبة أيضاً.

الفصل الثانى عشر

خطة الوقت، النظام

من النادر أن أكون "مشغولاً"، ولكننى عادة ما أعمل على مشروع ما. ربما أؤلف كتابا، أو أسجل برنامجًا على أسطوانة مدمجة، أو أكتب مقالا لعمودى الأسبوعى *Coffee with Kevin Hogan*، أو أقدم الاستشارات، أو ألقى خطابا، أو أجرى بعض الأبحاث. وعندما أقوم بشىء من تلك الأشياء، فأنا لست مشغولا، وإنما أعمل على مشروع. وهناك فارق بين الأمرين.

إن كونك "مشغولاً" يعنى أنك لا تنجز سوى القليل جدًا من الأمور. على سبيل المثال، لقد ذهبت اليوم إلى متجر العدد والأدوات واشتريت مصباحا كهربيًا غريب الشكل، ثم ذهبت إلى مكتبة بارنز آند نوبل فقط لتفقد الكتب والمعروضات، وبعد ذلك ذهبت إلى متجر تارجيت واشتريت مسحوق غسيل، وبعض أدوات العناية بفناء المنزل، وأكياسًا للمكنسة الكهربية، وعددًا من برطمانات مربى التوت، وبعد ذلك كان الوقت قد حان للذهاب لمحطة البنزين لملء خزان الوقود الخاص بماكينة قص الحشائش. (أنا لم أقم بملء خزان الوقود الخاص بسيارتى منذ أن ذاب الجليد، ونحن الآن نقترب من شهر سبتمبر...دون مزاح). ثم وصلت إلى المنزل...وغيرت الكيس الخاص بالمكنسة الكهربية، ثم تصفحت بعض الكتب التى أحضرتها للمنزل وبعدها بدأت أراجع بعض المسائل القانونية التى لا تبشر بالخير. من بين كل تلك الأمور لم يكن هناك أى مشروع. لقد كانت كلها مجرد انشغالات. لقد خرجت إلى العالم الخارجى، ووجدت أن الناس ما زالوا موجودين، ثم عدت إلى المنزل.

لقد كان بإمكانى أن أرسل شخصا ما ليقوم بكل تلك المهام، ما كان الأمر ليكلفنى أكثر من عشرين دولارا. وبدلا من ذلك فقد فقدت ساعتين من الوقت المخصص لتنفيذ المشروعات لمجرد أننى أردت الخروج من المنزل.

لا تسئ فهم كلماتى، لقد اتخذت القرار الصحيح.لقد كنت بحاجة للخروج من المنزل. فأنا لم أقم بقيادة سيارتى منذ إبريل الماضى، إذن فقد كان من اللطيف أن أقودها مجدداً. لكن لو أننى فعلت تلك الأشياء كل يوم، لصرت "شخصا مشغولا..." ومفلسا.

إن الأشخاص المشغولين لا ينجزون أى شىء. وخلال هذا الصباح، لم أنجز أى شىء. لقد انتابنى شعور طيب بعض الشىء لمجرد قيامى بتلك الأنشطة الخارجية، ولذا ربما أكون قد أفدت صحتى وحالتى المزاجية. لقد سارت كل الأمور بخير، ولا أشعر بأى ندم على ما فعلته. لكن الأمر قد يتحول إلى إدمان. إن الانشغال يعطيك إحساسا بأن هناك أمورًا يتم إنجازها، بينما الحقيقة بالطبع هى أنه لا شىء مهم قد تم تحقيقه. عد إلى قائمة المشروعات التى ذكرتها بالسابق. هذا هو المكان الذى تحدث فيه الأمور المهمة. إن الانشغال أشبه بقطعة من الشيكولاتة - مذاق لذيذ...وسعرات حرارية لا لزوم لها.

هل أنت مثال حى للانشغال: شخص غير قادر على إنجاز مشروعات شركته أو عمله (شخص يعانى من متلازمة بدء المشروعات ثم إهمالها)؟ أم أن وضعك أسوأ. فهل أنت الشخص الذى رفع راية الاستسلام لأنك ببساطة لا "تمتلك الوقت الكافى"؟ إن ما أريد أن أريك إياه الآن هو سير عملية وضع نظامك الخاص لإدارة الوقت حتى تصبح أكثر إنتاجية وتحقق أهدافك.

إننى بالفعل أفضل تسمية العملية "إنتاج أو توليد الوقت". ولكن دعنا ننظر إلى التحكم فى الوقت...وكأننا ندرس دورة فى أساسيات إدارة الوقت للأشخاص الأذكياء. مفتاح السر بالنسبة لعملية إدارة الوقت هو أن تركز جهودك على دمج بعض المبادئ البسيطة . والعميقة فى ذات الوقت . داخل حياتك، والتى ستسمح لك بإنجاز المزيد من المهام خلال الوقت المحدود التى تمتلكه. لقد شاهدت المئات من "الأشخاص المشغولين" اليوم. ولعل بعضهم كان يظن أنهم ينجزون شيئا ما. وقد عادوا إلى منازلهم منهكين من جولات التسوق وملء خزان وقود سياراتهم وما إلى ذلك. أما بالنسبة لى، فقد كانت تلك المهام منعشة للجسد والعقل...

المقايضة (والمعروفة أيضا باسم: توقف عن استخدام عذر "ليس لدى متسع من الوقت").

إن مفهوم المقايضة مبنى ببساطة على فكرة التخلى عن شىء ما من أجل الحصول على شىء آخر. فليس هناك صيغة معقدة أو معادلة ضخمة تكمن وراءه. وليس من الضرورى أن يكون الأمر "مؤلما" إذا عرفت أنه سيؤتى ثماره فى نهاية اليوم من خلال مساعدتك على خلق مصدر للدخل سيساعدك على تحقيق الحرية المالية. والأمر يتعلق ببساطة بترتيب الأولويات والتخلى عن الأشياء غير الضرورية والأنشطة غير المنتجة مثل تمضية الساعات فى مشاهدة مسلسلات تليفزيونية لا قيمة لها، والنوم لساعات لوقت أطول من اللازم، وممارسة ألعاب الفيديو دون توقف، والدردشة لساعات عبر موقع Myspace أو عبر الهاتف،إلخ..وهناك أمران شائعان عند هذه النقطة ويفسدان حياة الجميع.

أولا، الكثير من الناس يعملون على تحقيق "هدفهم" وإنجاز المهام المطلوبة منهم، معتقدين أن كل الأمور على ما يرام. لكنها ليست كذلك. إن العمل على تحقيق هدفك يختلف كثيرا عن تلقى المكافآت إذا سارت كل الأمور على نحو صحيح. **والأمر الضرورى هو أن تضع خطط الطوارئ الخاصة بك داخل بنية هدفك وخطة "إدارة" الوقت كل يوم.**

ثانيا، الكثير من الناس يعتقدون أنه ليس بمقدورهم مشاهدة مسلسل Lost أو مسلسل ٢٤ أو مسلسل آخر يفضلونه لأن لديهم هدف يريدون تحقيقه. وهو اعتقاد سخيف للغاية. فى كل أسبوع، أستقطع عشر ساعات وأخصصها للأنشطة غير المرتبطة بتحقيق الهدف. وقد تستغل تلك الساعات فى اصطحاب الأطفال إلى مدينة الملاهى، أو الذهاب إلى دار العبادة، استقبال بعض الأقارب فى منزلك، مشاهدة فيلم سينمائى أو الخروج لتناول الطعام بالخارج. من الواضح أنك إذا اخترت أن تقص حشائش حديقة منزلك، (وهو عمل انشغالى) فسوف يتساوى ذلك مع مشاهدة مسلسلك المفضل على شاشة التليفزيون. النقطة المهمة هنا هى أن تخطط لتلك الأنشطة فى عطلة نهاية هذا الأسبوع من أجل الأسبوع التالى.

هناك العديد من الأنشطة غير المنتجة التى ينخرط فيها كل واحد منا والتى من السهل أن نتخلى عنها (أو على الأقل نقلل الوقت الذى نقضيه فى القيام بها) وذلك من أجل أن نجعل حلمنا بالوصول إلى الحرية المالية - أو ببساطة أن نعيش حياة مليئة بالحرية - يتحقق. هذا الأمر مهم للغاية. اجعل الوقت متاحًا من خلال التخطيط للأنشطة غير المنتجة فى نهاية هذا الأسبوع من أجل الأسبوع التالى.

التركيز والشدة

سوف أقوم بقص حشائش الحديقة غدا. وهذا الأمر يستغرق ساعة من الزمن. وإذا أردت أن أجعل *هذه* الساعة جزءًا من الساعات العشر المخصصة للقيام بأنشطة غير منتجة، فكل ما سأفعله عندما أقص الحشائش هو أن أقص الحشائش. ولكننى لن أقوم بذلك. سوف أعمل على تجهيز عرض تقديمى أو التخطيط لمنتج ما بينما أقوم بقص الحشائش. إن قص الحشائش لا يستلزم أى نوع من التفكير، ولهذا فإننى سأحصل على ساعة من التدريب البدنى بينما سأركز على شىء آخر سيكون شديد الأهمية.

إن أهمية مفهوم "إننى أقوم بإنجاز الأمور" - وهو شعارك الجديد - تتمثل فى أنه طالما أننا لا نمتلك سوى قدر محدود من الوقت، فمن الضرورى أنك متى عملت على مهمة شديدة الأهمية، يجب أن توليها انتباهك الكامل وتعطيها طاقتك القصوى حتى تكملها. الأمر ببساطة يعنى أن تكرس نفسك بنسبة ١٠٠٪ للأمر الذى تقوم به عندما تعمل على مشروع ما أو شىء آخر له نفس القدر من الأهمية.

إننى أطبق تلك الفلسفة فى كل مناحى حياتى وهى تنجح دائما ولم تخذلنى مطلقا. إن هذا الأمر يتعلق ببساطة بعدم التعامل مع مهمتك أو مشروعك بتوجه غير *ملتزم*، بحيث ينتهى بك الحال وقد أنجزت عملا نصف منته وحصلت على نتائج غير مكتملة. يمكنك مضاعفة إنتاجيتك من خلال تطبيق هذا المبدأ وحده. وإننى شخصيا لا أحب تمضية قدر كبير من الوقت على أية مهمة، ولهذا فإننى أضع كل التركيز والطاقة الضروريين للانتهاء

من المهمة فى أقرب وقت معقول. حسنا...لا يكون الوقت دائما معقولا... والأفضل أن نقول... بسرعة. إن كل الأشخاص الناجحين الذين أعرفهم ينجزون المهام...بسرعة.

ومن أجل أن تجعل هذا الأمر ممكنا عندما تعمل داخل نطاق الوقت المخصص لأحد مشروعاتك، لا تسمح لأى مشتتات بأن تتداخل مع عملك. وهذا الأمر يعنى: منع المكالمات الهاتفية.

تطبيق خطة الوقت الخاصة بـ كيفن هوجان (المعروفة أيضا باسم: "ما الذى سيفعله كيفن؟").

الإجابة: كيفن سوف يعيش فى العالم الذى صممه بنفسه...

الكثير من الناس يسألوننى عن مفكرة تخطيط الوقت التى استخدمها. قبل قيامى بتصميم نظام خطة إدارة الوقت، لم أكن أستخدم نظاما واحدا بعينه. لقد أراد هؤلاء الناس أن يعرفوا بالتحديد ما الذى أفعله لكى أنتج هذا الكم الكبير من الأشياء خلال نفس كمية الوقت المتاحة لهم كل يوم والتى يبدو أنهم لا ينجزون فيها سوى القليل من الأمور. إننى أتردد فى أن أزكى مفكرة تخطيط وقت عتيقة الطراز، لكننى أعلم أنكم تريدون منى أن أفعل ذلك! إننى أتردد فى الترويج لمفكرة تخطيط وقت، لكننى سأترككم تشترون واحدة إذا أحببتم ذلك! يمكننى أن أخبركم بأن النظام الذى أستخدمه الآن يختلف تماما عن النظام الذى كنت أستخدمه كمندوب مبيعات يعمل بدوام كلى، وطوال أيام وليالى الأسبوع. فى ذلك الوقت كنت أستخدم مفكرة Daytimer، ولو أن تلك الحياة عادت لتكون هى حياتى الآن، لأدرجت كل ما هو موجود بهذا الكتاب داخل مفكرة Daytimer لتخطيط الوقت، جاعلا كل صفحة من صفحات المفكرة تساوى يوما واحدا من المواعيد والارتباطات. ولكنك مضطر لإجراء بعض التعديلات على هذا النظام.

ومشكلة هذه المفكرة هى أن يوم العمل ينتهى بداخلها عند السادسة مساء. إذن فمن الثامنة صباحا وحتى السادسة مساء كانت هناك مساحة بالمفكرة لتسجيل المواعيد والارتباطات، وهذا أمر عظيم. إلا أن الحياة لا

تحدث فقط فيما بين الثامنة صباحا والسادسة مساء. وفى العادة يكون لديك ارتباطات فى الساعة السابعة أو الثامنة أو حتى التاسعة مساء. على أى حال، تعد مفكرة Daytimer لتخطيط الوقت نظاما جيدا ومفيدا لشخص لديه ما يقرب من عشرة ارتباطات يوميًّا، لكن سوف تحتاج إلى مفكرة منفصلة للأنشطة المنزلية لأنك لن تستطيع تسجيل أى شىء يحدث بعد الساعة السادسة. وهو تقريبا وقت تناول العشاء! ورجاء لا تقلل من قيمة الأمور التى تحدث بعد العشاء وقبل الإفطار.

أما بالنسبة لشخص يميل أكثر للعمل على مشروعات وليس لديه ساعات عمل محددة أو مواعيد كل نصف ساعة، فإن مفكرة تخطيط المشروع تصبح خيارا أكثر منطقية بالنسبة له، ولكن مع الآسف لا توجد مفكرات تخطيط مشروعات جيدة تخدم هذا القطاع من الناس.

يعجبنى الكثير من مفكرات تخطيط الوقت المتاحة بالسوق، ولكن جميعها تقريبا تناسب أسلوب عمل رجل الأعمال التقليدى. (المتواجد بالمؤسسة من التاسعة صباحا وحتى الخامسة مساء).

تفقد صفحة الإنترنت الموجودة على العنوان التالى: www.dailyplanner.biz، لكى ترى صفحات النظام التى صممتها من أجل أن تستخدمها بنفسك.

... وبالطبع نظام خطة الوقت.

بالنسبة لك...أى عالم تفضل أن تعيش فيه؟

١) عالم تكون فيه المتحكم فى وقتك وحياتك.

٢) عالم تكون فيه تابعا وخادما لحياة ووقت شخص آخر (وقد لا يكون هناك بأس فى أن تكون خادما لوقت شخص آخر إذا كان ذلك الشخص يمتنى بك وكنت تحب العمل الذى تؤديه لهم).

٣) عالم لا تكون فيه المتحكم أو المسيطر. ولكنك تستمتع وتكافئ على كونك متضامنًا مع الشخص الآخر أو الجماعة أو الشركة.

سوف أنظر إلى العالم رقم (١) والعالم رقم (٣) على أنهما متشابهان... ولكن غير متطابقين.

إن العالمين فى الحقيقة مختلفان تماما:

عالم تتحكم فيه فى وقتك	***عالم لك فيه وظيفة ثابتة***
وقتك أنت	وقتهم هم
عمل	وظيفة
تعمل حتى تصل إلى نتيجة	تعمل حتى نهاية اليوم
تخسر الكثير إذا ضيعت الوقت	تغطى خسارتك للوقت
تكسب الكثير إذا استثمرت الوقت	تنال مكافآت رمزية إذا أحسنت العمل
تحاول أن تكون أفضل، وأسرع، وأكثر كفاءة	لا تهتم بأن تكون أفضل أو أسرع أو أكثر كفاءة
عمل مجزٍ ومعزز للذات	إنها وظيفة، ولا بأس بها.
تفكر بسرعة	تفكر ببطء
تتمتع بالحرية	مقيد بقواعد ولوائح
لا تفعل ما لا تريد فعله	تقوم بما لا تريد القيام به
لا تشعر بأى ندم	
تعمل من أجل نفسك	تعمل من أجل صاحب العمل

ويختلف هذان العالمان اختلافا واسعا فى أنك ستكون منتجا من أجل صاحب العمل وليس من أجل نفسك...وطالما أن صاحب العمل يدفع أجرك اليومى، فهكذا يجب أن يستمر الوضع.

ما الذى يفعله كيفن؟

- كل منا لديه نفس العدد من الساعات
- كل منا يعانى من ضغوطات رهيبة
- كل منا لديه أشخاص مرضى ويحتضرون فى عائلته

- كل منا لديه أطنان من المشكلات التى يمكن بسهولة أن تمنعه من الحصول على وظيفة جديدة، والعمل على مشروعات جديدة، وتصميم حياة جديدة.

١) إننى أخطط أسبوعى على هذا النحو: أنا **أحصل على المكافآت أولا**، إننى أشاهد مباريات كرة القدم، ومسلسل Lost، وبرنامج Survivor، وأحرص فى إحدى الليالى على مشاهدة مسلسل ٢٤. إننى أشاهد التليفزيون بتركيز لمدة خمس ساعات أسبوعيًّا، وفى بعض الأحيان أترك جهاز التليفزيون يعمل عندما أكون بالمنزل دون أن أشاهد ما يعرض. إننى مؤمن بأننى أستحق بعض التسلية وبأننى سأنال تلك التسلية. إننى أريد أن أضحك أو أنبهر دون بذل مجهود لمدة ساعة يوميًّا.

٢) إننى أخطط لممارسة إحدى الألعاب مع ابنى فى الثامنة من مساء كل ليلة (إذا كان يريد ذلك) فيما عدا الليلة التى يعرض فيها برنامج The Apprentice، حيث إن كل أفراد العائلة يشاهدون هذا البرنامج. إننى أخطط لقضاء أكبر أو أقل وقت ممكن مع ابنتى وصديقاتها وذلك حسبما ترغب هى. فإذا سارت هى وصديقاتها على أطراف أصابعهن إلى داخل حجرة مكتبى، فإننى أضع العمل الذى بيدى وأتحدث إليهن.

٣) أنا لا أستقبل أية مكالمات هاتفية إلا إذا كنت مقيدا بعقد ينص على ضرورة تحدثى مع شخص ما. هذا التصرف حتمى للغاية. فالهاتف يدمر صوتى، وأحبالى الصوتية، ويسرق الكثير من وقتى دون أن أشعر بذلك. إننى أحب أصدقائى، ولدى أفضل أصدقاء فى العالم، ولكننا بحاجة للتواصل عبر البريد الإلكترونى أو التحدث عندما أتمكن من معاودة الاتصال بهم. ونفس الأمر ينطبق على أفراد العائلة. إننى أتلقى المكالمات الطارئة فقط. لقد اعتدت أن أستخدم الهاتف لمدة ٣ ـ ٤ ساعات يوميًّا لإجراء مكالمات عادية. إن لديك خيارين فى الحياة. يمكنك التحدث عبر

الهاتف أو يمكنك بناء حياة سليمة وآمنة وسعيدة. وأنت بحاجة إلى الاختيار بينهما.

٤) لاحظ أننى حتى هذه اللحظة لم أكسب مليما. إننى أضع نفسى فى المرتبة الأولى. وعندما كنت أضع نفسى فى المرتبة الثانية أو الرابعة، كانت الحياة مستحيلة.

٥) **لا يمكنك أن تكون منتجا ـ على المدى الطويل ـ إذا لم تضع نفسك بالمرتبة الأولى.** ربما تستبدل مشاهدة المسلسلات التليفزيونية بالذهاب إلى صالة الألعاب الرياضية أو الذهاب لمشاهدة فيلم بدار السينما مرة كل أسبوع. أيًا كان النشاط الذى تفضله، فإن لديك ٣ ـ ٤ ساعات أسبوعيًا خاصة بك. ابدأ من تلك النقطة. ثم أعط بعض الوقت لعائلتك. إذا كان هناك أناس يعيشون معك فى منزل واحد، فهناك سبب لذلك. تواجد معهم وجها لوجه لمدة ساعة يوميًا. إنهم بحاجة إليك (لكن ليس بالقدر الذى قد تظنه أو تريده). قبل سنواتى الأكثر إنتاجية التى بدأت عام ١٩٩٦، كنت أستقبل عددا كبيرا من المكالمات الهاتفية. إن الأشخاص الأكثر إنتاجية الذين يحضرنى ذكرهم الآن يقومون جميعا بحجب المكالمات الهاتفية، حتى تلك الخاصة بأقاربهم. إذا تلقيت المكالمات الهاتفية، فأنت بحاجة لأن تخصم هذا الوقت من وقت الاستمتاع الخاص بك والذى تستخدمه لمشاهدة مسلسلك المفضل.

٦) أنا أحصل على قسط واف من النوم. إننى أخصص ٥ - ٧ يوميًا للنوم. فى النهاية، لا شئ أكثر أهمية من النوم. قد تنتابنى الرغبة فى النوم فى منتصف النهار، قبل العشاء، أو فى الليل. أيًا كان الوقت، فالقاعدة عندى هى: كيفن ينام عندما يحتاج إلى النوم. إننى ما زلت لم أجن مليما أو أنجز أى شىء فى خطة الوقت هذه!

٧) أنا أعزف على الجيتار، وأمارس العزف لمدة ساعتين فى الأسبوع... أو ما يقرب من ٢٠ دقيقة كل ليلة. (والآن...ابدأ فى العمل).

٨) إننى أقوم بأشياء لا أحب القيام بها ولكن القيام بها لا يسعدنى. وما لا أحب القيام به هو دفع الضرائب، توقيع العقود، ودفع الفواتير. فالفواتير تُدفع على الفور، والضرائب تحُسبُ وتدفع عندما أحتاج إلى ذلك. وأنا لا أقوم بأى من الأعمال الإدارية أو الإشرافية، إذا تمكنت من ذلك. لكن إذا كنت مضطرًا للقيام بتلك الأمور، فلا مناص لك من ذلك. والحقيقة هى أن "كيفن هوجان" يحتاج إلى القيام بأشياء لا يمكن أن يقوم بها شخص غيره. ومن بينها التركيز على المواضيع الصعبة والفريدة التى تحتاج إلى مهارات "كيفن". (والآن لنتحدث عن المال...).

٩) بعد أن تعود إلى البيت قادما من عجلة فأر التجارب (وظيفتك)، والتى نادرا ما تقود إلى أى مستقبل جيد، يكون الوقت قد حان لبدء العمل الحقيقى. العمل الحقيقى شىء مثير لأنه يتعلق بك، وبحلمك، وحياتك، وعائلتك، والإرث الذى ستتركه.

١٠) دورة حياة قصيرة. استراحة كل ٩٠ دقيقة. أخلى رأسك من الأفكار. خذ غفوة من النوم لمدة ٥ - ٢٠ دقيقة. عد إلى العمل. هذا الإيقاع يبقينى دائما حاد الذهن.

١١) سر أقدمه لهذا العالم: أنصت لهذه الجملة: **أنا أنجز الأمور.**

معظم الناس لا ينجزون أى شىء. ولابد أنك قد سمعت هذه المقولة: "أنا لم أحقق أى شىء...".

وإليك هذا السر: أنا أنجز كل شىء. والتركيز هنا على **الانتهاء؛ فكل شىء تحققه، انقله إلى موضعه المناسب ثم انتقل لإنجاز شىء آخر.**

إذا كان هناك أمر يتعلق بك، أو بعائلتك، أو بحياتك، أو بأحلامك، أو بمستقبلك، فقم بتحقيقه. ولا تضع هذه المهمة الحتمية فوق الرف. اللعنة على ذلك الرف الذى تضع فوقه مهامك. قم بالأمر، وانتهى منه. وهذا هو الفارق بينى وبين بقية الناس فى هذا العالم.

بإمكانك أن تزيد إنتاجيتك بمقدار عشرة أضعاف ببساطة من خلال استكمال مشروعاتك والانتهاء منها. اعلم أن الحيوانات السريعة تلتهم البطيئة، فأنجز الأشياء بسرعة.

إن عشرة مشروعات تنجزها بشكل جيد أفضل بكثير من مشروع واحد تنجزه بامتياز، ومائة مشروع تنجزها بشكل جيد أفضل بكثير من خمسة مشروعات تنجزها بامتياز. اعلم أن لديك التزامًا بأن تخدم الآخرين بشكل جيد. فافعل ذلك بسرعة.

لو أن شخصا واحدا من بين مائة شخص قاموا بتأليف كتب هذا العام تمكن من نشره، فهذا يعنى أن إنتاجيتى تعادل إنتاجية مائة شخص. ومع أنهم جميعا قد قاموا بتأليف كتب، فإن كل هذا المجهود لا قيمة له. أنجز العمل وانته منه. حول الأوراق إلى كتاب مطبوع يباع بالأسواق.

لقد قام هؤلاء المائة جميعا بتأليف الكتاب، ولكننى ببساطة أكملت العملية حتى المرحلة المهمة، وهى إيصال الكتاب إلى أيدى الناس. الحياة والعمل التجارى يتشاركان فى كونهما مبنيين على التأثير، والإقناع، وجعل شخص آخر يساعدك على تحقيق حلمك فى مقابل حصوله على شىء قيم بالنسبة له. إذا لم يكن هناك مفر من أن تكون مضغوطا طوال الوقت، فعلى الأقل احصل على شىء مقابل كونك فى هذه الحالة! انته من عملك. فـ ٩٠٪ من العمل يتعلق بالقيام به، و ١٠٪ منه تتعلق بالانتهاء منه. لكن ١٠٠٪ من المكافأة تنالها عند الانتهاء من العمل. **إن كل الإنتاجية والمكافأة تكمن فى الانتهاء من العمل.**

والآن لنستكمل بعض الاقتراحات التى أقوم بها بنفسى ولكننى أكتبها هنا من أجلك...

١٢) انته من (أنجز) الأعمال التى تخصك بنفس القدر الذى تنجزه من الأعمال الخاصة برئيسك فى العمل. لا تعامل أى شخص بطريقة أفضل من التى تعامل بها عائلتك ونفسك. عامل الجميع بذكاء واهتمام.

١٣) اعمل من أجل نفسك نفس عدد الساعات التى تقضيها فى العمل من أجل رئيسك. إن الأغلبية العظمى من الناس يريدون وظيفة. وهم مفزوعون من أن امرأة صينية، تبلغ من العمر ١١١ سنة، سوف تسرق منهم وظيفتهم. يا للغباء. وإذا كنت واحدا من هؤلاء، فهذا يعنى أنك تريد أن تبنى حلم وحياة شخص آخر وتتجاهل أحلامك وحياتك وحياة أطفالك. والآن لماذا لا تنتبه لما هو مهم فى هذه الحياة؟

١٤) استمر فى التعلم وعلم نفسك حتى لا تتقلص قيمتك إلى بضع مهارات يمتلكها صبى فى الخامسة من العمر.

١٥) سوف تكون منتجا عندما تؤدى عملا يخص حياتك ـ شىء له قيمته وأهميته، شىء مجزٍ بالنسبة لك، شىء يثيرك ويحمسك، وليس شيئًا مكررًا تقوم به كل يوم.

١٦) خطط للمشروعات بشكل يتناسب مع الوقت المخصص لإنجازها. فالكتاب يستغرق ٢٠٠ يوم لتأليفه إذا كنت أكتب ٤٠٠ كلمة فى اليوم. ويتطلب الأمر ١٠ أسابيع لكى تنشره بمالك الخاص، وفترة تتراوح من ٦ ـ ٨ شهور لكى تقنع إحدى دور النشر بأن تنشره لك، وذلك إذا بدأت ترويج الكتاب قبل أن تكتب الفصل العشرين. فلا تبدأ يوما مشروعا لن تنتهى منه. هل هناك غباء أكثر من ذلك؟! ومع ذلك فالناس يفعلون ذلك كل يوم. فى الواقع، هذه هى النتيجة النهائية لمعظم المشروعات.

١٧) إذا كان المشروع مربحا، ومفيدا، وقيما، ورائعا، فانته منه وقم ببيعه، وإلا فإنك تقضى ١٠٠ أو ١٠٠٠ أو ٢٠٠٠ ساعة فى العمل على ذلك المشروع، والانشغال به، ثم تحصل على إنتاجية تساوى صفرًا، دون أى مكسب على الإطلاق.

١٨) الحيوان السريع يلتهم الحيوان البطىء. حجم الإنتاجية وسرعة الإنتاج أمران مهمان. فما أقصى سرعة تحول بها فكرة موجودة فى رأسك إلى منتج يباع بالأسواق؟ بضعة أيام؟ أم بضع سنوات؟

هل من الممكن فعلا أن تكون إنتاجيتك تساوى عشرة أضعاف إنتاجية الشخص العادى؟ بالتأكيد، وكل ما يتطلبه الأمر هو مفهوم الانتهاء من المشروع بمنتهى العناد.

واليك قاعدة الانتهاء من المشروع:

إذا لم تنته من مشروعك....فلا تنم أو تأكل!!

استخدم عقلك، أو مالك أو كليهما. لكن لاحظ أننى قد قمت بالكثير من المشروعات التى كان بإمكانى أن أسندها لموظف فى الصين يتقاضى دولارا فى الساعة. إننى أقوم بالأعمال الشاقة لأسباب علاجية وصحية. ولقد تعلمت هذا الدرس بالطريقة الصعبة...إننى أقص حشائش حديقتى بنفسى، وأنسق أشجارها ونباتاتها، وأزيل الثلج المتراكم فوق الطريق المؤدى لمدخل منزلى، لأننى أستعيض بتلك الأنشطة عن الذهاب إلى صالة الألعاب الرياضية. أنا لا أحتاج لقيادة سيارتى إلى الطريق الخاص بمدخل المنزل لكى أزيل الثلج المتراكم هناك، ولست بحاجة لاستقلال الحافلة إلى حديقة منزلى لكى أقص حشائشها. أحيانا أنظر إلى حياتى وأقول: "أنا غبى"، وأحيانا أنظر إليها وأقول: "أنا عبقرى"، ولكننى دائما أنظر وأعلم أننى منتج.

إن القيام بتلك الأنشطة لا ينبئ بالكثير عنى وعنك كما قد تظن. فالشخص العادى لا ينتج إلا القليل جدًّا. ربما يكون ذلك الشخص مشغولا، وقد يكون مرهقا عند نهاية اليوم، وقد يكون محملا بأطنان من الضغوطات، ولكنه لا ينتج إلا القليل جدًّا. وهو أمر محزن لأن الإنتاجية تجلب الراحة المادية، والراحة المادية تعطيك الحرية فى أن يكون لديك وقت تقضيه مع من تحبهم، ووقت تفعل فيه ما تحب أن تفعله.

لقد رأيت بالفعل مدى أهمية الثقة بالنفس بالنسبة للتنبؤ بالتسويف. ولهذا فإننى أشجعك على أن تبدأ فى العمل على تحسين مستوى ثقتك بنفسك.

إن السبب رقم ١ وراء نقص الإنتاجية هو رفض استكمال المشروع حتى النهاية. والآن هل ستضع المشروع على الرف؟ كلا. قم بتنفيذه. واحصل على المساعدة لكى تنجزه. وقم بإنجازه الليلة قبل أن تذهب للنوم.

نقطة أساسية: الثقة تتولد من الكفاءة ومن معرفتك باستكمالك للمهام والمشروعات.

احصل على بطاقة عمل عليها صورة لك، وقم بتثبيتها على إحدى البطاقات اللاصقة مقاس ٣×٥، وقم بلصق تلك البطاقة على شاشة حاسبك، واكتب فوقها: "كيف (والأفضل أن تستخدم اسمك!)، هل أنهيت المشروعات التى بدأتها قبل الانشغال بأى شىء آخر؟".

لا يجب أن تبدأ مشروعات جديدة حتى تنتهى من مشروعاتك الحالية أو تكون، على الأقل، قد قطعت شوطا بعيدا فيها. استثناء لهذه القاعدة: المشروعات السنوية، مثل تأليف كتاب يتكون من ٨٠ ألف كلمة، يجب أن يتم تنفيذها *بجوار* مجموعة من المشروعات الصغيرة.

والأمر الآن بين يديك. لقد صار لديك نموذج قياسى، بل وأصبح بحوزتك الآن سيناريو حقيقى تستطيع السير وفقًا له! ومعظم الأشياء التى اكتشفتها هنا تتعارض مع الحس الغريزى أو تتعارض مع كل ما تعلمته فى الدورات والكتب التى تشرح أساسيات إدارة الوقت. فأساسيات الإدارة - كما تعلمتها - غير ناجحة. لكن لا تقلق. فلم يكن الإخفاق بسببك، وإنما بسبب النظام الذى ثبت أنه غير ناجع.

والآن صار لديك الحل...عش حياتك، وأحب من حولك، واترك أرثا للإنسانية!

نظام خطة الوقت

وهذا النظام عبارة عن سلسلة من الجداول التى ستستخدمها لكى تحول عقليتك - خطوة بخطوة - إلى عقلية شخص منتج. والنظام بسيط للغاية. وعلى الرغم من أنه بإمكانك شراء هذه الصفحات التى يتكون منها النظام عبر الإنترنت من خلال موقع:www.TimePlansystem.com، فإنه بإمكانك أيضا نسخ تلك الصفحات واستخدامها فى خطة الوقت الخاصة بك.

الخطوة الأولى هى العثور على نفسك فى الوقت السليم. وهذه الخطوة سوف تقودك إلى فهم تام للأشياء والأشخاص المهمين فى حياتك.سوف تتخذ بعض القرارات وتعيد ترتيب بعض الأولويات. سوف تكتشف من هم "الأشخاص المؤذون حسنو المقاصد" الموجودون فى حياتك والذين قد تحتاج إلى التخلص منهم. سوف ترى بوضوح الأمور التى تقلقك (المادية وغير ذلك) وسوف تتكون أمام عينيك صورة واضحة للأشياء التى تستهلك مواردك. سوف تلقى نظرة على العقد المنصرم من حياتك، وتكتشف وتستوضح قيمك ومعتقداتك. سوف تضع قائمة "موضوعية" بصفاتك وسماتك الشخصية، وسوف تحصل على قائمة واضحة بمخاوفك ومقلقاتك، بل إنك سترى بوضوح حالتك العاطفية والانفعالية. وبحلول الوقت الذى ستنتهى فيه من العملية. سيكون لديك قائمة واضحة بالتغييرات التى تود أن تجريها فى حياتك والمكافآت التى بإمكانك توقع تلقيها عندما تحقق كل إنجازاتك.

الخطوة الثانية أكثر عمقا. ونحن نطلق عليها خطوة التشكيل وإعادة التشكيل. فى هذا الجزء، سوف تلقى نظرة عميقة على قناعاتك الأساسية. وقد ترغب فى استخدام دفتر يوميات شخصى كوسيلة مساعدة فى هذه الخطوة. سوف تكتشف قناعاتك الشخصية المقيدة لقدراتك وكيف تتخلص منها نهائيًا. سوف تتلقى تعزيزا ذاتيًا لثقتك بنفسك عندما تنظر إلى إنجازاتك الماضية وتفكر فى هؤلاء الأشخاص الذين يتواجدون فى حياتك ويفخرون بك كثيرا. سوف تتعامل مع المخاوف والمشكلات. إذا كانت لديك مشكلات تتعلق بالصفح عن أشخاص أساءوا إليك فى الماضى، فسوف تواجه تلك المشكلات فى هذه الخطوة. سوف تعيد التفكير فى الأحلام السابقة

وتحدد أيًا منها تريد أن تأخذه معك إلى المستقبل. سوف تحدد بنفسك، ومن أجل نفسك، ماهية "العمل الهادف"، سوف تتاح لك الفرصة لتكتشف المزيد عن مواهبك وهواياتك المحببة! إذا كان فى حياتك أمر يحتاج إلى إصلاح، فهذا هو الموضع المناسب لتحقيق ذلك. سواء أكان أمرا روحانيًا، أو بدنيًا، أو عاطفيًا، أو ماديًا. سوف تدرك الأشياء التى لديك استعداد للتضحية بها، وتكتشف الأمور التى تستعد لتلقيها كمكافآت للإنجازات التى حققتها! سوف تتغلب على أى مخاوف من النجاح قد تكون تعيقك عن التقدم، وسوف تختار استراتيجيات للنجاح وتكتشف طرقا مبتكرة لتدمير كل العراقيل التى تعترض طريقك.

الجزء الثالث يسمى "تولى المهمة المطلوبة". فى هذا الجزء، سوف تستخدم الصفحات الموجودة بالكتاب لكى تبدأ فى التخطيط لمشروعاتك الفعلية. سوف يتم تقسيم المشروعات إلى مشروعات يومية، مشروعات تستغرق ٣ - ١٠ أيام، ومشروعات تستغرق من ٣٠ إلى ٣٦٥ يومًا. سوف تتعلم طريقة بسيطة وفعالة لترتيب مشروعاتك ووضع علامات مميزة تشير إلى أولوية كل مشروع. وسوف يكون لديك مساحة كذلك لتسجيل وتخطيط المشروعات المهمة والمربحة التالية.

ويتعلق الجزء الرابع من نظام خطة الوقت بالتحسين والتحفيز. هذا هو الموضع الذى ستقرر فيه شكل نظامك الشخصى لخطة الوقت، سواء بأن تجعله عبارة عن مخططة مواعيد يومية أو أسبوعية، أو أن تجعله نظاما أوتوماتيكيًا عبر شبكة الإنترنت. سوف تتلقى نصائح بخصوص كيف تصبح أكثر تنظيما وكيف تجرى عمليات الصيانة لنظامك. وأخيرا، سوف تكتشف كيف يبقى الأشخاص المنتجون متحفزين طوال الوقت.

من الأهمية بمكان أن تظل محتفظا بنفس العقلية، ونفس الإطار العقلى الذى كنت عليه طوال فترة قراءتك لهذا الكتاب، وإلا فسوف يصبح هذا النظام ببساطة مجرد نوع مختلف وغير ناجح من أنظمة تخطيط الوقت.

على سبيل المثال، قد تقوم بتعديل **الأهداف المطلوب تحقيقها والعراقيل المطلوب تخطيها** فى شهر يناير (مستخدما الجداول المتاحة لذلك، والتى

سنتحدث عنها بعد قليل) مرة أو مرتين كل أسبوع بدلا من أن تضع كل هذه الأهداف والعقبات فى جدول كامل يوم ٣١ ديسمبر. فالأمور تتغير فى الحياة. والحياة عبارة عن نهر متدفق دائم الحركة. والأهداف ذات المدى القصير، والمتوسط، والطويل، تتغير أيضا.

وهذا التغير شىء جيد! ولهذا قم بعمل نسخ متعددة للجداول الخاصة بكل شهر واحرص على أن تكون جميعها متاحة لك.

لم يتم تصميم **جداول تحقيق الأهداف وتخطى العقبات** كأدوات شاملة أو عميقة. إنها ببساطة مجرد طريقة **لوضع تصور** للأشياء **التى تريد تحقيقها والعقبات التى ستقف فى طريق ذلك**. وليس من المفترض أن تكتب تلك النتائج حسب ترتيب محدد. إنك ببساطة تدرج بعض المعلومات الأساسية.

إذن، لو أن هذا هو جدولى الخاص بشهر يناير، كنت سأضع فيه هدفًا يتمثل فى إعداد عرض تقديمى باستخدام برنامج باوربوينت لحدث أستضيفه كل عام، وهو مخيم تدريب *Influence: Boot Camp* الذى تبدأ فعالياته فى شهر مارس. والعراقيل المحتملة التى قد أكتبها هى: التسويف واحتمالية أن أفقد كل الشرائح الخاصة بالعرض إذا تعرض الكمبيوتر لخلل فى النظام، مما يجعلنى أضطر للبدء من الصفر مرة أخرى. وللتغلب على هاتين العقبتين، سوف أجعل تصميم ذلك العرض والانتهاء منه أولوية يجب الانتهاء منها فى الأسبوع الأول من شهر يناير وحفظ نسخة إضافية من الملف على قرص صلب خارجى وذاكرة فلاشية. حل بسيط ولا يستغرق سوى لحظات.

ويتم تسجيل المشروع دون وضع أولوية له، والمهم هو تسجيل العقبات والتغلب على المتوقع منها والسيناريوهات الكارثية أيضا.

وبالنسبة لعملى، فإن لدى معلومات عن كل شهر من شهور السنة يتم تسجيلها فى بداية العام. وهذه المعلومات ليست أهدافا، وإنما هى خطط معلنة تتعلق بالفعاليات التى سأشترك فيها والدورات التدريبية التى سأقوم بتدريسها. فهناك جلسات إرشاد عبر الهاتف تحدد مواعيدها قبل تسعة أشهر، علاوة على كتب سوف أقوم بتأليفها.

وهناك رحلات؛ للعمل والمتعة. وهناك أنشطة أريد القيام بها مع أطفالى.

قم بتسجيل كل هذه الأمور الآن واترك مساحة شاغرة لتذكرك بأن بعض الأمور تحدث فى الحياة دون ترتيب، وأنها سوف تحدث لا محالة. وبعد أن فرغنا من هذا، دعنى أقل إننى لا أريدك أن تعتقد أن عليك أن "تضع خطة العام" التالى مقدما، وقبل حلوله بعام كامل. فهذا جنون، وشىء غير مستحب.

أنا لا أفعل ذلك، ولا أريدك أن تفعله!

ما نتحدث عنه هنا مجرد أهداف سوف تعمل على تحقيقها (أو تستمتع بها، فالأمران سيان!) كل شهر. أنا لا أحاول فى شهر ديسمبر أن أفكر فيما سيحدث خلال شهر أكتوبر التالى. فهذا ليس دفتر مواعيد، وإنما هو دفتر تسجيل للأنشطة التى سأقوم بها خلال هذه الشهور. هل تفهم ما أرمى إليه؟

ليس من الضرورى أن يكون هدفى هو الانتهاء من عرض الـ باوربوينت الخاص بمخيم التدريب فى شهر يناير، مع أن الجدول الخاص بشهر فبراير سيسجل امتلاكى للملف بالكامل وسأضع فيه ملاحظة بترقية الملف أو تحديث بياناته - إذا طرأت لى أفكار جديدة. إننى أستخدم ورقتين فى كل مرة أقوم بتعبئة الجدول الخاص بشهر ما، وأنا أقوم بهذا الأمر مرة واحدة فى الأسبوع فى ليلة السبت أو الأحد.

تذكر أن تأليف الكتاب فى شهر فبراير لا يعنى أنه سينشر فى شهر فبراير. أليس كذلك؟ إنه يعنى أننى أقضى وقتا سعيدا فى تأليف الكتاب فى شهر فبراير، وهذا الأمر من المرجح أن يتوافق مع خطة الخريف الخاصة بى والتى تتضمن نشر الكتاب والقيام بحملة ترويج له فى شهر سبتمبر، وعلى هذا النحو ستكون هناك أنشطة مرتبطة بالكتاب فى كل شهر يقع بين فبراير وسبتمبر. قد أسبق الجدول الموضوع أو أتأخر عنه، وهذا يعنى أن أوراق الأهداف سيتم تحديثها.

يعد تسجيل العقبات التى ستعترض طريقك أمرًا شديد الأهمية، وذلك **لأن التغلب على الأمور المتوقعة وغير المتوقعة فى الحياة هو عادة الفارق بين النجاح والفشل.** إن رؤية الإعصار وهو قادم واتخاذ الإجراءات الوقائية الآن هى الاستجابة التى تريد أن تكون قادرا على أن تجعل عقلك يصدرها فى الوقت المناسب.

إن المعلومات الواردة فى جداول تحقيق الأهداف وتخطى العقبات سيتم نقلها جزئيًّا إلى مخططة مواعيدك اليومية، ولكننا ننظر إليها الآن باعتبارها الأنشطة التى ستقوم بها. إننى أضع بند "ممارسة كرة القدم فى أيام الآحاد" فى جدول شهر سبتمبر لأن ممارسة كرة القدم خيار خاص بأسلوب الحياة وله من الأهمية بالنسبة لى ما يعادل أهمية العمل على تأليف أحد كتبى. فهو ليس أكثر أو أقل أهمية. وهو أمر سيحدث عندما لا يكون لدى حدث أقدم فيه عرضًا تقديميًّا...

ومرة أخرى أكرر، هذه ليست مخططة مواعيدك اليومية، أو مخططة مواعيد من أى نوع؛ فجداول الأهداف والعقبات الواجب تخطيها هو ببساطة قائمة عمل ستقوم **بتحديثها أسبوعيًا**، وهى تخص الأشياء التى تريد أن تعمل عليها، والأشياء التى تريد القيام بها، والأشياء التى يجب القيام بها. فى بعض الأحيان سوف تعمل على مشروع تريد الانتهاء منه اليوم أو أن تستكمل جزءًا معينًا منه.

وبكلمات مباشرة، اعمل على إنجاز الأمور وتغلب على العقبات. الأمر بهذه البساطة.

نظام خطة الوقت

الجزء الأول

العثور على نفسك...في الوقت المناسب

نظامُ خطة الوقت سهل الاستخدام للغاية، وسوف تبدأ هنا!

أوراق عمل خطة الوقت

استخدم أوراق العمل هذه للمرة الأولى عندما تسجل أفكارك، ومشاعرك، وأحلامك. وسوف تقوم لاحقا بتنظيم هذه الأفكار والمشاعر والأحلام بأسلوب أكثر ترابطًا ودقة. أنت لا تحتاج إلى مخطط مؤكد النجاح لكى تعيش بقية حياتك من خلاله، فقط تحتاج لامتلاك مخطط تمهيدى عام...أو رسم بيانى بالخطوط العريضة...ألن يكون ذلك أمرا لطيفا؟

نظرة عامة:

هناك أنواع لا تحصى من الأشياء التى تريدها فى الحياة وهناك أنواع لا تعد من الأشياء التى لا تريدها فى الحياة. وهناك أشياء لا تريدها. ولكنها تحدث لك على أى حال (مثل الضرائب، أو الإصابة بالمرض). سوف يكون هناك وقت ومكان لكل هذه الأشياء عندما تعيش الحياة بأسلوبك الخاص.

سوف تبدأ **بمنطقة الراحة الخاصة بك. هذه هى الحياة كما تعيشها الآن. هذه هى الحياة التى ترتبط بها حاليًا.**

لقد وفرت لك بعض المساحة لتسجيل المعلومات داخل الصفحات التالية، لكن الأفضل أن يكون لديك مساحة للتسجيل أقل بكثير من الموجودة بالكتاب.

يمكنك استخدام دفتر يومياتك الخاص أو بإمكانك تحميل صفحات النظام من خلال زيارة موقع:www.timeplansystem.com.

الخطوة الأولى، منطقة الراحة

١. **ما الأمور التى تسير على نحو جيد بحياتك الآن؟** الحياة تشمل كل شىء... العمل... الأمور الشخصية، الزواج، العلاقة الحميمة، شريك الحياة. علاقتك بالآلة الموسيقية التى تعزف عليها، التسلية والمتعة، علاقتك بجيرانك وظروف حياتهم... كل شىء.

٢. **ما الأمور التى تسير بشكل معقول، ولكنها أفضل بكثير مما سبق؟** يمكن تحسين هذه الأمور الخاصة بأنشطة الحياة، والناس، والعمل، والتى ليست سيئة ولكن من المؤكد أن تحسينها سيكون أمرا جيدا.

٣. ما الأمور التى تسير على نحو جيد، ولكنها ليست بالجودة التى كانت عليها منذ عامين مضيا؟

٤. ما الأمور التى فى حالة فوضى حقيقية الآن؟ ما الأشياء المحطمة؟ ومن الأشخاص المحطمون؟ وما السبب فى أن الأمور ما زالت فى حالة فوضى؟

٥. ما الأمور الأخرى التى لا تسير بشكل جيد فى حياتك الآن؟ تحدث بشكل مستفيض. هل هو الزواج؟ علاقتك مع أطفالك؟ عملك؟ دخلك المادى؟ عائدات أسهمك؟ مدخرات التقاعد قليلة للغاية؟ هل أنت غاضب لأنك أخفقت بشدة فى (س) و (ص) و (ع) الشهر الماضىَ أو العام الماضى؟ ما الأمور شديدة السوء؟ مرض: أصابك، أو أصاب شخصا تحبه؟ ألديك طفل من متحدى الإعاقة؟ هل تعانى من مشاكل مع مصلحة الضرائب؟ هل تقاضى شخصا ما؟ هل يقاضيك شخص ما؟ هل هناك مشاكل مع شريكك فى العمل؟ أخبرنى بالأمور التى تسير بشكل سيئ. ضع دائرة أو علامة على الأشخاص/الأشياء التى تمثل ٨٠٪ مما هو سيئ بحياتك والتى تعد الأكثر جلبا للضغوط، والتى تجد صعوبة كبيرة فى التكيف معها، أو تغييرها، أو التعامل معها.

٦ . من *الأشخاص* المهمون فى حياتك؟ والسؤال صريح ومباشر مثلما يبدو من صياغته. هذه هى القائمة التى ستسجل فيها أكثر الأشخاص أهمية بالنسبة لك؛ الأشخاص الموجودين فى حياتك أو الذين تريدهم فى حياتك أو كليهما.
ضع علامة + أمام الأشخاص الذين تريد إسعادهم وتمضية وقتك بصحبتهم أو ربما تريد تمضية المزيد من وقتك معهم. ضع علامة × أمام الأشخاص الذين تحتاج إلى أن تقلل من الوقت الذى تمضيه معهم. ضع علامة ×× أمام الأشخاص الذين يمنعونك من أن تعيش الحياة التى ترغبها. ضع علامة # أمام الأشخاص الذين يدفعونك للقيام بأشياء جيدة، أو يجعلونك تشعر بشعور جيد. من الواضح أن بعض الناس سوف يوضع أمامهم أكثر من علامة، بل إن بعض الناس ستوجد أمامهم علامتى # و ××!

أنت الآن موجود "حيثما أنت موجود". ***وبكل ما فيها من حسن وسوء، فإن الألفة مع الحاضر تعد أحد مصادر قوة مستقبلك وأحد أعدائه فى نفس الوقت.***
والآن لنلق نظرة على ما كنت تستعد من أجله...فى الجزء القادم. هذه هى القرارات التى اتخذتها أو التى تتخذها فى الوقت الحاضر. ومعظم القرارات والخيارات يمكن تغييرها فى أى وقت من حياتك.

الخطوة الثانية، قرار

١. ما أهم الأولويات الخاصة بك أو بحياتك خلال الفترة ما بين الشهر المقبل وحتى الاثنى عشر شهرا التالية؟ هذه الأولويات تشمل دهان سطح قاربك، النوم لثمانى ساعات يوميًا، وتأليف كتابك التالى. وهذه الأولويات ليست أهدافا مأمولة أو موضع نقاش، وإنما هى أمور ستوضع مباشرة فى قائمة مهامك. لا تقلق بشأن تسجيل كل الأمور بـ "شكل سليم"، والأفضل ألا تحاول من الأساس تسجيلها بشكل مرتب...فقط اكتبها. بإمكانك أن تدرج أشياء مثل السفر، الإجازات، الخروج بصحبة الأطفال مرات أكثر، الضرائب، تخصيص بعض الوقت من أجل (س) و (ص) و (ع). ماذا عن بدء مشروع إضافى جديد، على الرغم من أن المشروع الحالى الذى تديره يسير بخطى جيدة؟ أو ربما الاشتراك فى دورة *كيفن هوجان للمتحدث المحترف*؟ بإمكانك أن تفعل كل هذه الأشياء، ولكن سجل العشرين أولوية الأكثر أهمية هنا أولا.

١.

٢.

٣.

٤.

٥.

٦.

٧.

٨.

٩.

١٠.

١١.

١٢.

.١٣

.١٤

.١٥

.١٦

.١٧

.١٨

.١٩

.٢٠

ألديك أكثر من عشرين قرارًا؟ إذن قم بتسجيلها...فى دفتر يومياتك!

المكافأة

والآن، عد للأولويات العشرين وضع دائرة حول ٣ - ٧ أولويات تعتقد أنها ستعوض ٨٠ ٪ من المجهود الذى ستبذله فى تحقيق هذه الأولويات العشرين. يمكنك القيام بأى عدد تريده من المشروعات كل عام، ولكن تأكد من أن تحافظ على عادة الانتهاء من المشروعات وعدم التخلى عنها فى منتصف الطريق. إن فكرة إهدار المئات من الساعات فى العمل على مشروع تبلغ نسبة نجاحك فى تحقيقه صفرًا ٪، لم تعد بالفكرة التى تريد تجربتها بعد الآن! ومن الأشخاص الذين قد يمنعونك عن تحقيق تلك الأولويات؟

ليس من السهل أبدا أن تخرج على المدار الذى تعيش فيه. لكن تحديد هذه الأولويات - القصيرة والبعيدة المدى - يخلق نوعا من المحفزات. ومن المهم للغاية أن تبقى تلك المحفزات فى مرمى بصرك. وعندما تضع قائمة مهامك المطلوبة، فسوف تكون تلك الأولويات أحد مصادرها. ولكن سيكون هناك أشخاص يريدون أن يبقوك فى مدارك القديم. إننى أطلق على هؤلاء الأشخاص اسم "السحالى العملاقة".

الخطوة الثالثة، السحالى العملاقة

من الأشخاص الذين يمثلون السحالى العملاقة فى حياتك؟ من الأشخاص الذين يبطئون حركتك، و يقفون فى طريقك، ويقومون بأشياء مؤذية ضدك؟

فرقة السحالى العملاقة

من يخرب عملك؟

من يحاول إفساد حياتك الآن؟

من يحاول إبطاء حركتك؟

من يسبب لك الصعوبات فى حياتك؟

من يستهلك كل طاقتك، عاطفيًّا وروحانيًّا؟

من يستهلك كل الحيوية الموجودة فى حياتك؟

من يغتابك ويكيل لك الطعنات من الخلف؟

من لم أذكره، وما السياق الذى يربطك به؟

والآن، عد إلى أعلى وضع دائرة (أو علامة) حول الأشخاص الذين يستهلكون ٨٠٪ من طاقتك التى تسرق منك...ثم دوّن أسماءهم هنا. واكتب ثلاث جمل

عن هؤلاء الأشخاص، وسبب تواجدهم فى حياتك، ودوّن أى تصرف واضح يمكنك القيام به للحد من وجودهم فى حياتك.

١.

٢.

٣.

٤.

٥.

بعض من السحالى العملاقة الموجودة فى حياتك هم "سحالى عملاقة حسنة المقصد"، والبعض الآخر ليسوا كذلك. ومنطقيًا، سوف تحتاج للتعامل مع تلك السحالى العملاقة. لأنك إذا لم تفعل ذلك، فأنت لا تغير السياق الخاص بحياتك ولا البيئة المحيطة بك. إذا ظللت قريبا من الكثير من هؤلاء الأشخاص، فسوف يستنزفون كل طاقتك.

الخطوة الرابعة: استنزاف المال

ما المخاوف المالية التى تنتابك على الصعيدين القريب والبعيد المدى؟ هل تخشى ألا يكون هذا العام جيدا كما كان العام السابق؟ هل تقلق بشأن حماية أصولك المالية؟ ألديك مخاوف متعلقة بالضرائب؟ هل لديك مخاوف بشأن فقدان وظيفتك الحالية؟ وما المخاوف الأخرى التى تنتابك؟ طلاقٌ على وشك الوقوع....وأملاك ستضيع؟ ما أهم المناطق التى تجتاحك فيها مخاوف كبيرة بشأن استنزاف وضياع المال. سواء فى الحاضر أو المستقبل؟

١.

٢.

٣.

٤.

٥.

٦.

٧.

إن "المخاوف الخاصة بالمال" تكاد دائما تنبع من سلوكيات، وتصرفات، وقناعات سابقة. ومعظم هذه المخاوف لا يبدو أنها تتعلق بالمال بشكل مباشر.

الخطوة الخامسة ، العقد

ملخص العقد الماضى
انظر إلى السنوات العشر الأخيرة من حياتك وحدد ما يصف شخصيتك فيها.

أى من الجمل الآتية يصفك بدقة خلال فترة السنوات العشر *الأخيرة*. (ليس شخصيتك اليوم أو شخصيتك المستقبلية).

اختر من ٢ - ٧ جمل وضع دائرة حولها.

إننى أميل للبدء فى الكثير من المشروعات، ولكننى أخفق بشدة فى الانتهاء منها.

لدى الكثير من المشروعات غير المنتهية.

إننى تقريبا أنتهى من كل المشروعات التى أبدؤها.

أشعر بالارتياح عندما أنتهى من معظم المشروعات.

أشعر بالذنب إذا تركت مشروعا معلقا لفترة طويلة.

خلال السنوات العشر الأخيرة، بدأت عددا كبيرا من الشركات/المشروعات التى باءت بالفشل (فقدت فيها المال) أو التى لم تستطع أن تبقينى واقفا على قدمى (حققت القليل جدا من المال أو لم تستحق المجهود المبذول أو المال والوقت المستثمرين فيها).

خلال السنوات العشر الأخيرة، بدأت عددا محدودا من المشروعات التى بالتأكيد تستحق، من الناحية المادية، الوقت الذى استثمرته فيها.

إننى أتبرع بأموال طائلة للجمعيات الخيرية.

أنا لا أتبرع سوى بالقليل للجمعيات الخيرية.

إننى أتبرع بالمال للجمعيات والمؤسسات الخيرية وأحاول أن أستغل ذلك لخدمة مشروعاتى (على سبيل المثال، رعاية أحد فرق كرة القدم).

إننى أتردد على دار العبادة بانتظام.

إننى أومن بالله بشدة.

إيمانى بالله قوى، ولكن أعمالى لا تعبر عن ذلك.

لا شك عندى فى أن الله يرعانى ويوفقنى.

إذا أردت القيام بشىء ما بشكل صحيح، فإننى أتصل بأحد المختصين به.

إذا أردت القيام بشىء ما بشكل صحيح، يجب أن أقوم به بنفسى.

عادة ما أثق بالناس بطريقة زائدة. أنا شخص يثق بالناس بسهولة.

نادرا ما أثق بالناس وأتمنى أن أكون أكثر ثقة.

أنا لا أثق بالكثير من الناس وهناك سبب وجيه لذلك.

أنا أثق بمعظم الناس لأن معظم الناس أشخاص صالحون ويستحقون الثقة.

خلال السنوات العشر الأخيرة، كنت أبيع شيئا أومن به بشدة.

خلال السنوات العشر الأخيرة، قمت ببيع أفضل منتج/خدمة فى مجال عملى ولا شك فى ذلك.

خلال السنوات العشر الأخيرة، كنت أبيع شيئا لا أريد بيعه.

خلال السنوات العشر الأخيرة، وجدت نفسى أبيع أشياء ليس من السهل بيعها؛ لأن الناس لا تحتاج إليها ولا تريدها.

أحيانا ينتابنى الإحباط لأننى أبيع أشياء لا تتناسب دائما بشكل تام مع احتياجات عملائى.

هناك تغييرات أود إجراءها على المنتج/الخدمة التى أبيعها ولكننى لا استطيع ذلك.

هناك تغييرات أود إجراءها على المنتج/الخدمة التى أقدمها ولدى السلطة والصلاحية اللازمتان للقيام بذلك.

ما الذى خطر بعقلك أثناء قراءتك لهذا القسم؟

الخطوة السادسة، صفحة الرأى الآخر

لو أنك سألت الأشخاص الذين يعرفونك أفضل معرفة، فسوف يقولون....

ضع دائرة حول العبارات الموجودة بأسفل والتى تقترب كُثيرا من الواقع، وسجل ملاحظات مكتوبة أمامها، أحيانا للإشارة إلى فكرة أكثر دقة، وأحيانا أخرى لمجرد طرح مثال أو كتابة عبارة أكثر صحة.

هو (هى...) يحتاج لأن يتوقف عن إجهاد نفسه فى العمل.

إنه يجهد نفسه كثيرا فى العمل.

إنه يعمل طوال الليل والنهار.

إنه لا يخصص أبدا جزءًا من الوقت لعائلته.

إنه والد رائع.

إنه يهتم كثيرا بعائلته.

أتمنى لو أنه يقضى مزيدا من الوقت معى.

لديه حياة جيدة للغاية.

لديه حياة رائعة.

إنه شخص محظوظ.

أتمنى لو أننى أستطيع أن أعيش الحياة مثله.

أتمنى لو أن لدى ما لديه.

ماذا سيقولون أيضا بشأنك، لأنه من المرجح أنهم يعرفونك أفضل مما تعرف ... نفسك.

الخطوة السابعة: قائمة المخاوف

من بين كل المشاعر، قد يكون الخوف هو الأكثر إفادة. فالخوف يستطيع أن ينقذ حياتك، وعادة ما يفعل ذلك. وقد يكون الخوف أيضا أكثر المشاعر تخريبا، وذلك لأنه يستطيع إضعاف حياتك بطريقة يعجز عنها أى شعور آخر. ومعرفة الأشياء التى تخاف منها وما إذا كان من المحتمل أن تتحقق تلك المخاوف تعتبر من أفيد المعلومات التى يمكنك تقديمها لنفسك.

الخوف

الأشياء التى أخاف منها بشدة فى الحياة والعمل... الآن هى:

١.

٢.

٣.

٤.

٥.

٦.

٧.

٨.

لا يمتلك القلق نفس القدرة على التخريب التى يمتلكها الخوف، لكنه بالتأكيد يستطيع التأثير على حياتك بطريقة مشابهة لما يفعله الخوف. سجل كل المقلقات التى تنتابك هنا وانظر أيًا منها هو الأكثر أهمية.

الخطوة الثامنة: صفحة القلق

الأشياء التى أقلق بشأنها بشدة فى الحياة والعمل... الآن هى:

١.

٢.

٣.

٤.

٥.

٦.

٧.

٨.

خلال ساعات اليوم أو الأسبوع، نشعر أنا وأنت بأشياء مختلفة وتنتابنا مشاعر مختلفة. نظريًّا، أنت تفضل أن تشعر بالمرح عن أن تشعر باللامبالاة، وتفضل الرضا على الحزن. لذا، اكتشف الموضع الذى عادة ما تتواجد فيه على هذا المقياس الخاص بمشاعرك.

الخطوة التاسعة: جدول كيف تشعر الآن

جدول المشاعر والأحاسيس

ما المعدل الذى تنتابك به المشاعر التالية؟

(دائما، معظم الوقت، غالبا، أحيانا، ليس كثيرا، نادرا، مطلقا)

البهجة

الحماس

الملل

الغضب

العدائية

الحزن

الخزى

الإحراج

اللامبالاة

دون أن تعيد النظر إلى أى من الجداول، أو القوائم، أو الصفحات الأخرى، قم بكتابة التغييرات التى تود إحداثها فى حياتك. لا تحد عن الهدف المطلوب من هذه القائمة، ثم قارنها بقائمة الأولويات وانظر كيف تشعر بشأن الأشياء التى أضفتها أو قمت بحذفها من القائمة.

الخطوة العاشرة: قائمة التغييرات

أنت تريد إحداث تغييرات فى حياتك. فما هى؟

١.

٢.

٣.

٤.

٥.

٦.

٧.

أنا وأنت بحاجة إلى أسباب للقيام بالأمور التى نقوم بها. ولكننا أيضا بحاجة إلى مكافآت. للمكافآت أهمية كبيرة فى نظام خطة الوقت، لأنك فى معظم الوقت تدرج المكافآت فى التخطيط اليومى والأسبوعى قبل أى شىء آخر.

الخطوة الحادية عشرة: صفحة المكافآت

اكتب كل الأشياء التى تحب القيام بها، أو تلقيها أو الشعور بها، والتى ترغب فى الاستمرار فى القيام بها فى المستقبل. مشاهدة التليفزيون؟ القيام بتمشية يومية؟ الذهاب فى رحلات إلى....أين؟

سرى للغاية

نظام خطة الوقت
الجزء الثانى
التشكيل وإعادة التشكيل

إن رؤية كيف أن الأشخاص الذين تعاملت معهم فى الماضى، والأحداث التى مرت بك، والتجارب التى مرت عليك، قد جلبتك جميعها إلى الموضع الذى أنت فيه الآن، تعد أكبر بكثير من مجرد معلومات إرشادية.

فى هذا القسم، سوف تكتسب فهما وإدراكا أعمق للموضع الذى كنت فيه وكيف أن تلك الرحلة، من ذلك الموضع إلى موضعك الحالى، قد كونت وشكلت شخصيتك. وبينما تنظر الآن إلى الماضى والحاضر، فقد صار بإمكانك أن ترى كيف أن اختيار الأشخاص الذين ستعاشرهم، والأماكن التى ستتواجد بها، والأشياء التى ستفعلها، هو أكبر عامل سيحدد ما إذا كنت ستعيش الحياة التى تريدها أم لا.

وكل تجربة من هذه التجارب أو التدريبات سوف تجعلك تدرك تماما تأثير كون الحياة أشبه بمجموعة من أحجار الدومينو المرصوصة وراء بعضها البعض. ومن اللطيف أن تكون أنت الشخص الذى يرص تلك الأحجار بالشكل الذى يريده.

بإمكانك أن تقوم بنسخ أوراق العمل التالية واستخدامها فى تحديد أهدافك، واكتشاف هواياتك المفضلة، وتسجيل مراحل تقدمك.

الخطوة الأولى: من الماضى إلى الحاضر. كيف أصبحت الشخص الذى أنت عليه اليوم.

من أجل هذه التجربة، استخدم ١٠ - ٢٠ صفحة فى دفتر *يومياتك*، واكتب حتى لا يصبح بإمكانك العثور على أى "جذور" إضافية.

قم بتسجيل تجارب الحياة المبكرة التى يبدو أنها أثرت على شخصيتك الحالية. سجل كلا من التجارب الأولى والتجارب التقليدية مع الحب (أو غياب الحب)، والتواصل (أو قلة التواصل)، وتقدير الذات (أو قلة تقدير الذات). ركز خصوصًا على الأحداث التى يبدو أنها تعيد استثارة مشاعر وأحاسيس قوية لديك. وسجل التجارب المتعلقة بمعتقداتك تجاه المال، الدين، الالتزامات، المسئوليات، الواجبات، كيف تربى أطفالك بسبب تأثرك بالطريقة التى تربيت بها، كيف تتوقع من الآخرين أن يعملوا بسبب الطريقة التى اضطررت للعمل بها. لاحظ كيف أنك تهتم بالناس اليوم بسبب أن الناس كانوا يهتمون بك وأنت صغير. (من المرجح أن تحتاج إلى عشر صفحات على الأقل من صفحات دفتر يومياتك لهذا المشروع).

سجل المعتقدات المقيدة التي من المرجع أنك تعتقها كنتاج لهذه التجارب:

سجل "وجهة النظر" العكسية أو "الإطار" العكسي لتلك المعتقدات المقيدة، وذلك حتى تصبح معتقدات معززة للقدرات:

الخطوة الثانية: التعرف على نفسك

استخدم ورقة العمل هذه أثناء وقت استرخائك بمفردك، وأجب عن الأسئلة بأفضل طريقة تستطيعها. أضف أى عدد من أفكارك العميقة التى ربما تطرأ أثناء سبر أغوار ذاتك. لا توجد إجابات صحيحة أو خاطئة؛ دع قلبك يقدك.

من أكون؟

لماذا أنا هنا؟

ما الذى من المفترض أن أفعله بحياتى؟

عندما أنظر لحياتى السابقة، أتمنى لو أننى قمت بـ...

عندما أنظر لحياتى السابقة، أتمنى لو أننى لم أقم بـ...

كيف كان بإمكانى أن أقوم بالأمور على نحو أفضل فى الماضى؟

ما الذى أستطيع تغييره بشأن تصرفاتى فى المستقبل؟

أفكارك الخاصة:

أفكارك الخاصة:

الخطوة الثالثة: حياتك

كل شخص يريد أن يرى شخصا ما الأشياء التى قام بها، والإنجازات التى حققها. فى هذه القسم سوف تكتشف المزيد عن مستقبلك بينما تنظر إلى التأثير المذهل للأشخاص - الأحياء والموتى - على حياتك.

الحياة هى.... (اكتب عشرة تعبيرات مجازية أو عبارات تخطر على بالك) على سبيل المثال: امرأة سيئة الطبع، وعاء من الكرز، صعبة، شاقة، رائعة، إلخ... وكلها أفكار عميقة صادرة من أعماق العقل غير الواعى.

تحدث عن خمسة إنجازات فى حياتك تفتخر بها الآن بشكل شخصى.

من غيرك يجب أن يكون فخورًا بك لإنجازك تلك الأمور؟

ما المهارات والقدرات التي تمتلكها وتشعر بشكل شخصي بالافتخار بها؟

من الذى تتمنى أن يكتشف بطريقة أو بأخرى أنك بالفعل تمتلك تلك المهارات والقدرات؟

الخطوة الرابعة : سيرتك الذاتية - التغلب على المخاوف وتخطى التحديات

عندما يقرأ الناس تاريخ حياة الأشخاص الذين حققوا العظمة، يكون هناك خيط واحد شائع يبقينا مهتمين بشدة بتلك القصة. ما العقبات التى تخطاها ذلك الشخص؟

تأمل حياتك، الماضية والحاضرة، وشاهد العقبات التى تخطيتها والتى سوف تتخطاها.

عندما يكتب أحدهم قصة حياتك ذات يوم، ما الأوقات والأحداث الرئيسية التى سيكتب عنها؟

ما المشكلات الخمس التى تعانى منها الآن ويجب معالجتها قبل أن تشرع فى وضع الأهداف؟

ما الذى ستفعله لمعالجة كل مشكلة من المشكلات الخمس التى سجلتها بأعلى؟

ما الأشياء الخمسة التى تخشاها فى الحياة الآن؟

ما الذي ستفعله لمعالجة كل مشكلة من المشكلات الخمس التي سجلتها بأعلى؟ ما خطتك لمواجهة المخاوف فور ظهورها؟

الخطوة الخامسة: ما الحياة التى أريدها بالفعل؟

أجب عن هذه الأسئلة بصدق وسرعة. لا تفكر فيها كثيرا وتحاول الوصول إلى الإجابات "الصحيحة"، ولكن سجل أى شىء يخطر ببالك عندما تقرأ الأسئلة.

لو كان باستطاعتى تغيير وضعى المادى، لكنت الآن أعمل / أجنى:

لو كان باستطاعتى تغيير حالتى الصحية، لكنت سأقوم به

لو كان باستطاعتى تغيير أى شىء بشأن علاقاتى بالآخرين، لكنت سأقوم به:

لو كان باستطاعتى تغيير الطريقة التى أرى بها نفسى، لكنت سأقوم به:

لو لم أكن مضطراً للقلق بشأن المال، لكنت سأقوم به:

لو كان من المستحيل أن أفشل، لكنت سأقوم بـ

لو كان بإمكانى أن أضيف أى شىء إلى حياتى الآن، لكنت أضفت:

لو كان بإمكانى أن أزيل أى شىء من حياتى الآن، لكنت أزلت:

أكثر من أى شىء آخر، فإننى أريد أن:

إننى أشعر بالرضا التام عن:

الخطوة السادسة: الصفح

يعتمد جانب كبير من نجاحنا وإخفاقنا على الأشخاص الذين نعيش معهم أو قضينا بعض الوقت بصحبتهم فى حياتنا. وبمرور الوقت، تتكون لدينا مشاعر قوية تجاه هؤلاء الأشخاص. وبشكل مشابه، هناك أشخاص - حتى ممن نعرفهم عبر الإنترنت - كان لهم تأثير إيجابى أو سلبى على حياتنا. أنا لن أخبرك بأنه يجب عليك أن تصفح عن كل الذين سببوا لك الأذى، ولكننى سأقترح عليك أن تفكر فيما إذا كان بإمكانك القيام بهذا الأمر. وهناك أيضا مسألة الصفح عن نفسك...

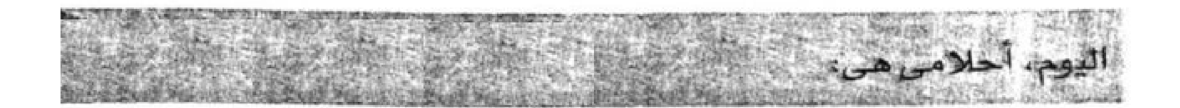
إننى أصفح عن نفسى من أجل: (مثال: الأشياء التى أشعر بالذنب تجاهها، السماح للخوف بأن يكبل حركتى، عدم الإيمان بنفسى، السماح للآخرين بتحديد هويتى، السماح للآخرين بالتقليل من شأنى، إلخ).

إننى أصفح عن الآخرين من أجل: (مثال: إيذائى، تجاهلى، إساءة معاملتى، التحقير من شأنى، عدم الإيمان بى، التشكيك فى قدراتى، السخرية من أحلامى، إلخ).

الخطوة السابعة: التواصل مع أحلامك

عندما كنت طفلا، أردت أن أكون:

هل ما زالت تلك الأحلام القديمة يتردد صداها في عقلي؟



من الممكن أن تتحقق كل أحلامك. والحقيقة هى أنه من المحتمل ألا يحدث هذا! ومع ذلك، فإن الكثير من جوانب حياتك واقعة تحت سيطرتك مما يجعلك قادرًا على أن تحدد كيف يمكن للأجزاء الأخرى من سيناريو حياتك أن تخدم أهدافك بشكل مثالى.

إننى أريد منك أن تقيم جسرا بين الحلم والمعنى...وأن ترى أوجه التشابه والاختلاف بينهما.

الخطوة الثامنة: تعريف العمل الهادف

إذا لم يكن المال يمثل مشكلة، فستكون مهنة أحلامى:

بالنسبة لى، العمل الهادف هو:

من الذى أعجب بعمله، ولماذا؟

ما السمات التى تتصف بها مهنتى المثالية؟ (تتيح لى التعامل مع البشر أم تمكننى من تمضية فترات طويلة من العزلة، سريعة الإيقاع أم هادئة، منطقية أم إبداعية، إلخ).

من المهم جدًّا بالنسبة لى أن يكون عملى ______________ (يصنع فارقا فى هذا العالم، يساعد الآخرين، يجعلنى أشعر بالحماس والشغف، يخدم هدفا ساميا، إلخ).

الخطوة التاسعة: اكتشاف هواياتك ومواهبك الطبيعية

معظمنا قضى الكثير من السنوات فى التركيز على ما "يجب" علينا القيام به لدرجة أننا فقدنا التواصل مع الأشياء التى نستمتع بالقيام بها. من المفترض أن تساعدك هذه الأسئلة على إعادة اكتشاف هواياتك الحقيقية. إذا لم تستطع الوصول إلى أى إجابات واضحة، فألق نظرة على قائمة الاقتراحات الموجودة فى الصفحة التالية.

لدى موهبة طبيعية فى:

________ شديدة السهولة بالنسبة لى:

يقول الناس دائمًا إننى يجب أن:

إننى حقًا أستمتع بتمضية الوقت فى:

بعض هواياتى المفضلة هى:

إذا لم أكن مضطرًا للعمل، لقضيت معظم وقتى فى:

الحياة التى أحلم بها سوف تتضمن هذه الأنشطة:

لقد أردت دائما أن أتعلم المزيد عن:

لو كنت أمتلك المال اللازم، لتلقيت دورات دراسية فى:

لو كان الفشل غير وارد، لسعيت لاحتراف مهنة:

إننى أريد أن أترك إرثا ورائى، وهو:

أثناء سيرك فى الطريق المؤدى إلى الحياة التى تريدها، عادة ما تضطر إلى إلقاء نظرة واقعية على مواهبك وهواياتك وأن ترى مدى توافقها مع العالم الواقعى.

الخطوة العاشرة: اقتراحات للمواهب والهوايات

هناك الكثير من الاحتمالات للأمور التى قد نكون جيدين فيها، أو لدينا شغف قوى تجاهها. ألق نظرة على هذه القائمة وضع دائرة حول الأشياء التى طالما استمتعت بها، والتى لديك موهبة طبيعية فيها، أو أردت أن تتعلم المزيد عنها. هذه ليست قائمة شاملة بأى حال من الأحوال: وبعض الأشياء المسجلة بالقائمة ربما تستحث ذاكرتك على تذكر شىء مشابه. وإذا لم تكن مواهبك أو هواياتك موجودة بالقائمة، فقم بإضافتها فى العمود الأخير.

الكتابة	الرقص	التفسير	أضف
الرسم	التمثيل	لغة الإشارة	
الرسم التخطيطى	الغناء	الطيران	
التصوير	العزف	القيادة	
النحت	تصفيف الشعر	السباق	
التسوق	فن التجميل	الرياضات	
أعمال الديكور	تحفيز الآخرين	التحرير	
مهارات الحاسب	إلهام الآخرين	التصحيح اللغوى	
المبيعات	تشجيع الآخرين	النقل الإذاعى	
تصميم الجرافيك	خدمة الآخرين	رعاية الأطفال	
التنظيم	اللياقة البدنية	رعاية المسنين	
الاتصالات	الصحة	التعليق	
الوساطة	الاسترخاء	الرأى	
العلوم	اليوجا	التصميم	

الرياضيات	التأمل	الزخرفة
التغذية	العلاج الشامل	إرضاء الناس
البستنة	التدريس	القانون
الصيد	الإرشاد	الموضة
الحياة الطبيعية	التوجيه	التجارة
تصميم مواقع الإنترنت	الاستشارة	البرمجة
التدريب	تقديم المشروبات	حقوق الإنسان
التنسيق	الضيافة	الأعمال الخيرية
التخطيط	توزيع الموسيقى	الطقس
التنفيذ	تقديم الأطعمة	التريض
عقد المناظرات	الطهى	التجديف
التعلم	إعداد الوجبات	الأبحاث
المشاركة	الخبز	الماليات
التبسيط	تنسيق الكعك	الاستثمار
الحياكة	الأعمال الإدارية	الأسهم
تقديم النصح	الإدارة	روح الدعابة
الأحلام	التحكم	التفكير الإيجابى
وضع الخطط	الإشراف	الخطابة
حسن التصرف	التسويق	السفر
رعاية الحيوانات	القيادة	الطب

تدريب الحيوانات	الدين	الروحانيات
سلوك الحيوانات	الفلسفة	الحرف
اللغات	ما وراء الطبيعة	الترجمة

الخطوة الحادية عشرة: إصلاح الحياة

من القوائم الموجودة بأسفل، قم بتحديد مواقف بها بعض الخلل وبحاجة إلى مزيد من الاهتمام. ضع دائرة حول الأشياء التى ترُيد أن تتقبلها، أو "تعالجها" أو "تتخلى عنها". وضع خطًا تحت الأشياء التى تريدِ تقويتها وتحسينها، ثم دوِّن بعض الخطوات العملية التى من الممكن القيام بها لإعادة الموقف إلى حالة التوازن.

العمل	مشروعات ومهام غير مكتملة، جدول أعمال مشحون، مكتب تعمه الفوضى، عادات غير منتجة، استياء مكبوت، علاقات عمل غير صحية، نقص فى التخطيط طويل المدى، شغف، إشباع، تعويضات أفضل، مزيد من الفرص للترقى، هدف واضح.
خطة التصرف	

العلاقات	حقائق مكبوتة، مرارة، غضب غير موجه، ضغائن، شعور بالذنب، ندم، غش، سلوك هدام، إساءة، ثقة، شغف، تعاون، شراكة، أمل، رؤية واضحة.
خطة التصرف	
الأمور المالية	زيادة الدخل، تقليل المصروفات غير الضرورية، إدارة أفضل للمال، التخطيط طويل المدى، الادخار والاستثمار، وضع الميزانية، تقليل الديون، تحصيل الديون المستحقة.
خطة التصرف	

الجوانب البدنية، والعاطفية، والروحانية	عادات ضارة بالصحة، إفراط فى العمل، تسويف، موازنة العمل والحياة الشخصية، وقت استجمام مع من تحبهم، الراحة المناسبة والتغذية السليمة، ميول نحو العزلة، تقلب المزاج، غضب، انفصال عن الجانب الروحانى، فراغ داخلى، التزامات مفرطة، غياب الهدف أو الوجهة، وقت شخصى، نمو شخصى، تحسين الذات.
خطة التصرف	

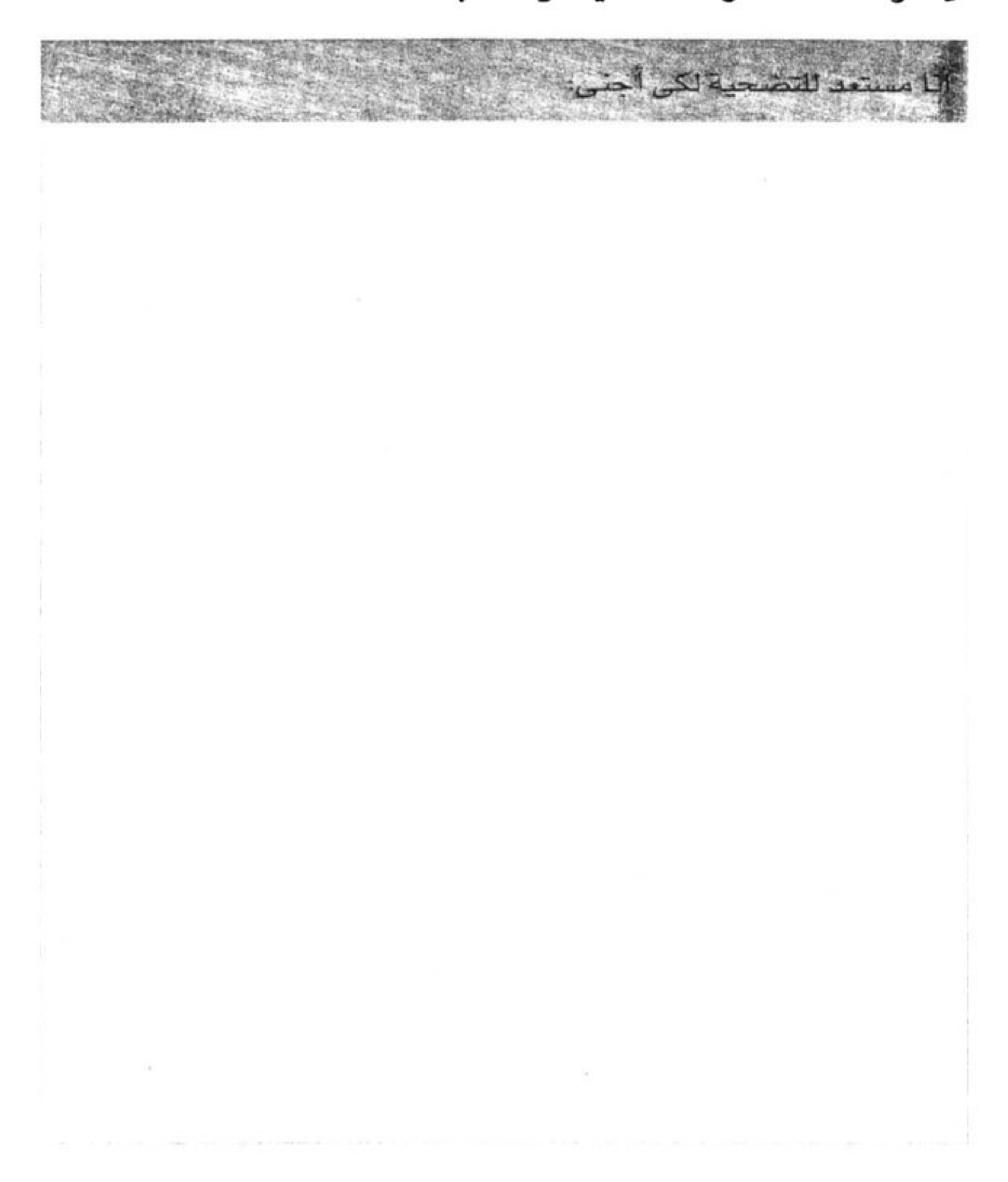
الخطوة الثانية عشرة: صفات تعجبني في نفسي، وأشياء أود تغييرها

صفات أنا مسرور بامتلاكي إياها: (مثال: الثقة، التصميم، الانضباط الذاتي، التركيز، تقدير الذات، احترام الذات، الثقة بالنفس، الإبداع، المرونة، الرؤية، الصبر، الشجاعة، الاكتفاء الذاتي، إلخ)

صفات تحتاج إلى تقوية:

سماتى وخصالى التى أود التخلص منها وسبب ذلك: (مثال: الخوف، نفاد الصبر، التسويف، الشك، الإنكار، الاشمئزاز من الذات، الحيرة، تشتت التركيز، الانهزامية، نقص الذكاء، إلخ) .

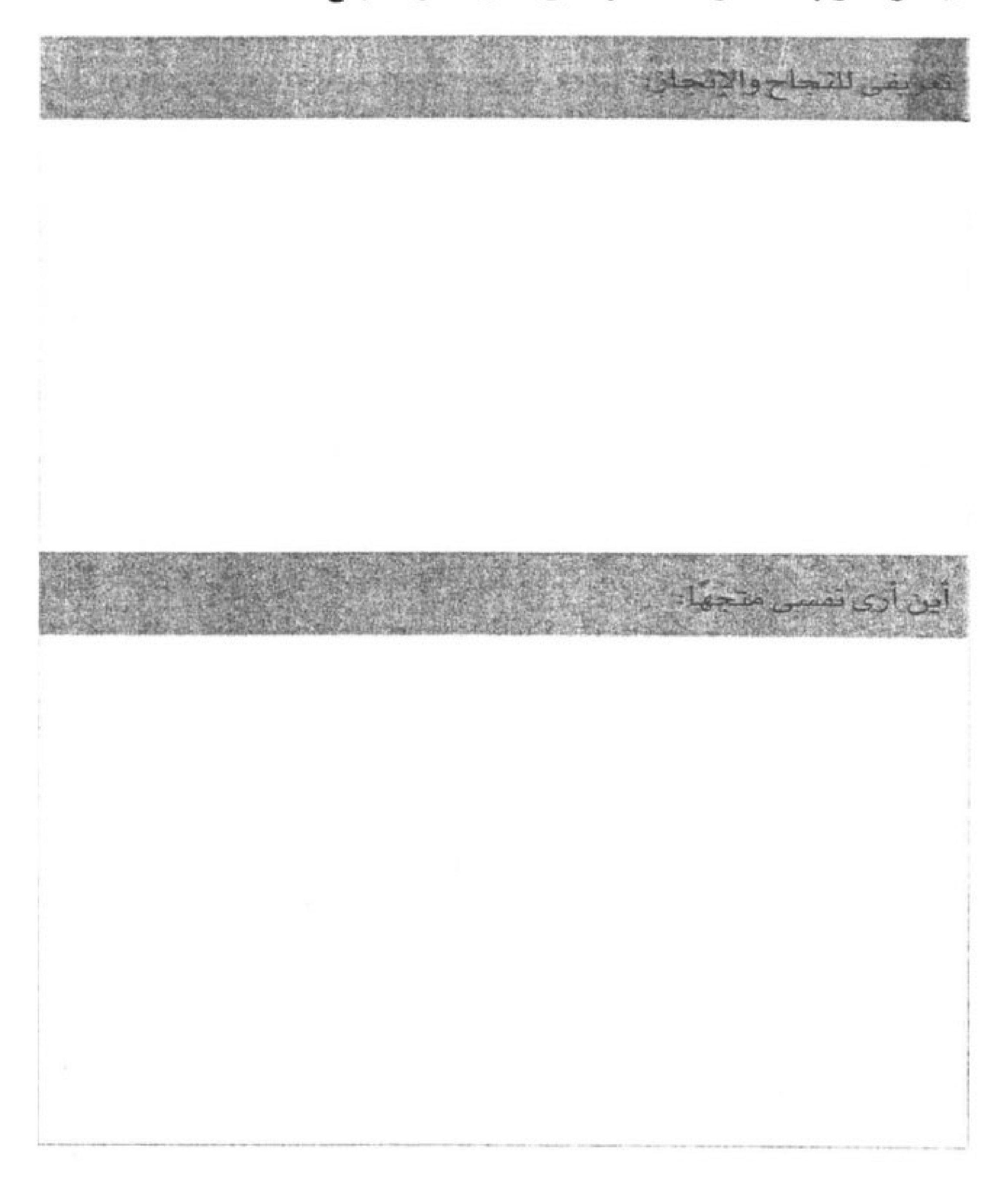
الخطوة الثالثة عشرة: التضحيات والمكاسب



أنا مستعد للتضحية لكى أجنى:

أنا غير مستعد للتضحية لكي أجني:

الخطوة الرابعة عشرة: التغلب على الخوف من النجاح



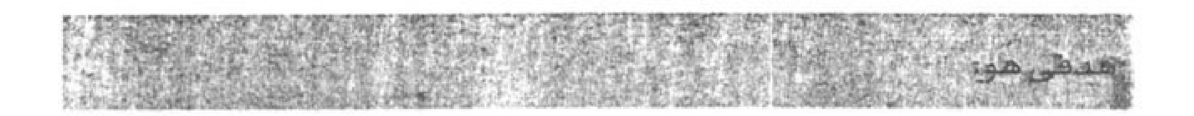
لو أنتى منحت الفرصة لكى أخطو إلى داخل هذا الواقع، فربما أتردد نظرا لوجود عدة أسباب من ضمنها مدى الصعوبة التى سألاقيها فى إدارة المهام الحالية وإضافة تلك الأشياء المطلوبة لخلق "حياة جديدة. ما كل الأسباب التى قد تمنعك من الذهاب إلى حيثما تريد وأن تكون من تريد وما الذى ستفعله عندما تشعر بتلك الدوافع المتعددة وهى تتفجر بداخلك؟

الخطوة الخامسة عشرة : وضع الأهداف

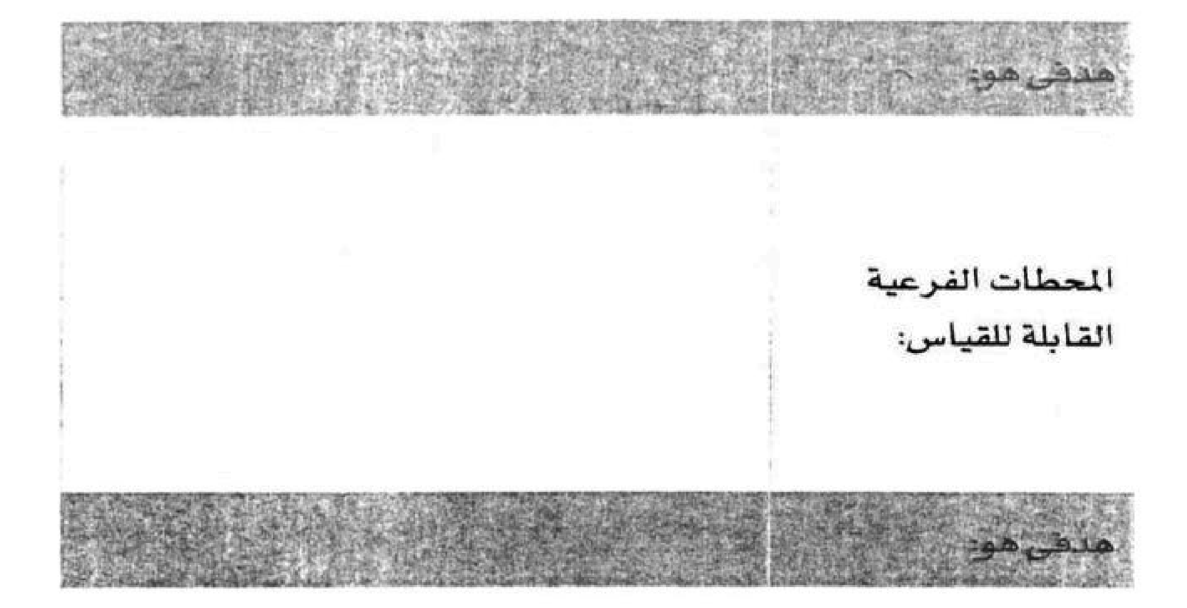
لقد كنت تفكر فيها لوقت طويل. والآن حان الوقت لكى تدونها على الورق. قم بكتابة أهدافك الخاصة بكل جوانب حياتك: المهنة، المال، العلاقات، النمو الشخصى، الجانب الروحانى، الجانب البدنى، إلخ. ثم قم بتقسيم تلك الأهداف إلى "أجزاء" أصغر وأسهل فى التحكم، والتى بواسطتها ستكون قادرا على قياس نجاحك وفشلك فى كل خطوة تخطوها.

هدفى هو:	
المحطات الفرعية القابلة للقياس:	
هدفى هو:	
المحطات الفرعية القابلة للقياس:	

هدفي هو:	
المحطات الفرعية القابلة للقياس:	
هدفي هو:	
المحطات الفرعية القابلة للقياس:	
هدفي هو:	
المحطات الفرعية القابلة للقياس:	



المحطات الفرعية
القابلة للقياس:



المحطات الفرعية القابلة للقياس:	
هدفي هو:	
المحطات الفرعية القابلة للقياس:	
هدفي هو:	
المحطات الفرعية القابلة للقياس:	

الخطوة السادسة عشرة: اختيار إستراتيجية لتحقيق الأهداف

فيما يتعلق بكل هدف من الأهداف التى قمت بـ "تقسيمها" إلى "مشروعات أصغر"، سوف تقوم الآن بكتابة إستراتيجية لإدارة تلك الخطوات وتحقيق ذلك الهدف. استخدم دفتر يومياتك وأوراق العمل هذه لكى تحدد الخطوات التى ستجلب النتائج، وتجذب الفرص أو الانتباه، وتؤدى إلى تقدمٍ ملحوظ.

الخطوة السابعة عشرة: التركيز على الهدف

اكتب المعالم المميزة للحياة التى ترغبها بشكل مفصل؛ وقم بإجراء التعديلات بانتظام.

سجل فوائد الحياة التى ترغبها (ما الذى ستجنيه من ورائها؟):

(مثال: السعادة، الحرية، الرخاء، الافتخار بالإنجازات، النمو الشخصى والتحكم فى الذات، الشغف، الإشباع، إلخ).

الخطوة الثامنة عشرة: طرق مبتكرة للتعامل مع العقبات

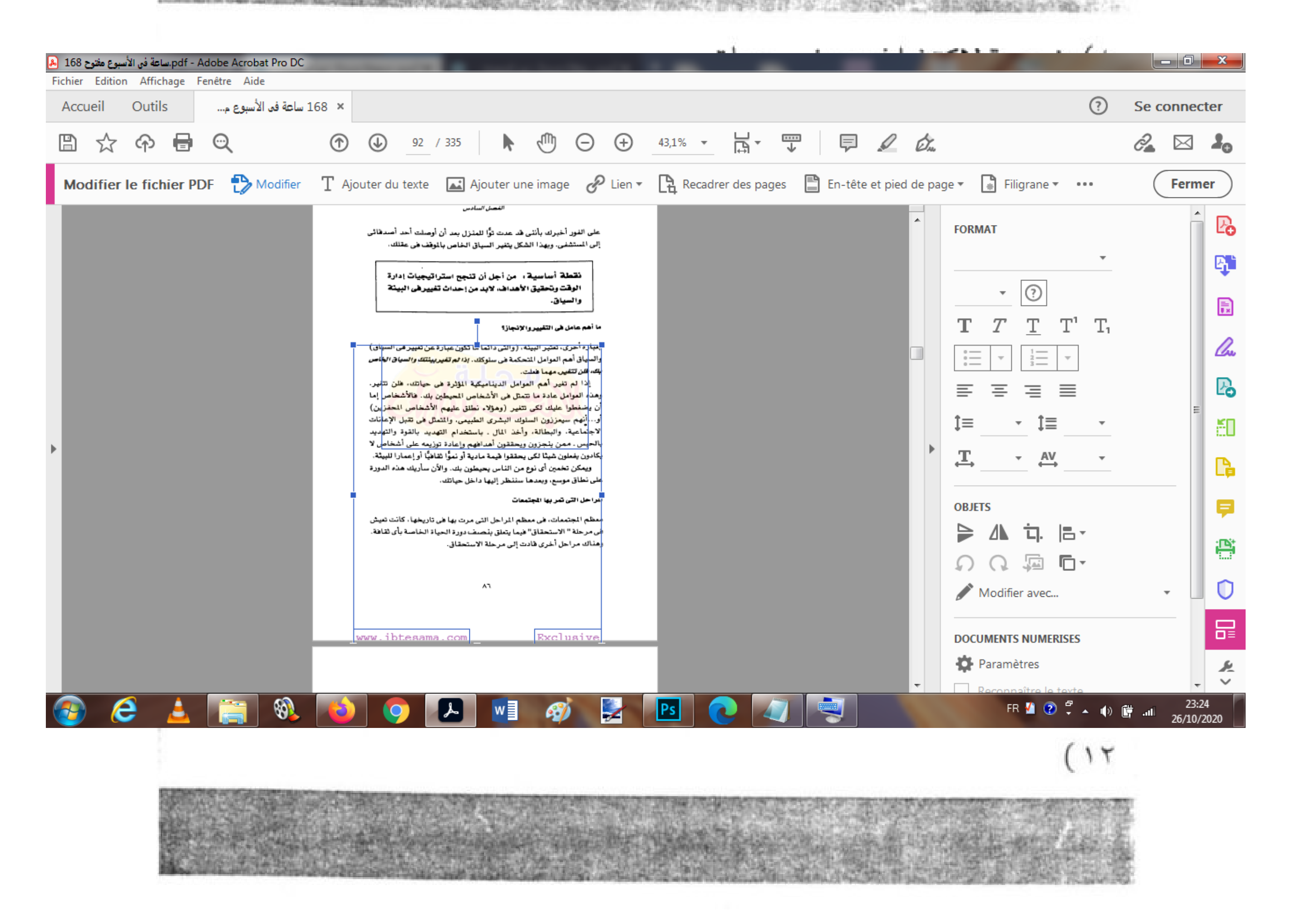
استخدم دفتر يومياتك أو ورقة العمل الموجودة بالصفحة التالية لتوليد أفكار مبتكرة من أجل ملاحظة العقبات ومعايشتها والتعامل معها. فى المرة القادمة التى تجد نفسك فيها عالقا فى مكانك، راجع هذه الخيارات وضع خطة للتحرك مجددا للأمام.

العقبات:

١) عادة ما تكون متوقعة ويمكن الاستعداد لها.

٢) عادة ما تكون غير متوقعة وتعد اختبارا حقيقيًا للذات.

٣) أحيانا يجب تحاشيها، أو تخطيها، أو الالتفاف حولها...



الخطوة التاسعة عشرة: السيرة الذاتية: عقبة واجهتك في حياتك!

لقد رسمت معالم قصة حياتك من قبل. وهنا، اكتب قصة واحدة عن كيف قمت . أو ستقوم . بالتغلب على عقبة رئيسية في الحياة.

إذا كانت القصة لم تحدث بعد، فقم بكتابة قصة نجاحك كما لو كانت قد حدثت بالفعل:

ضع قائمة بالأسباب التى تدعم إمكانية تحقيقك للأهداف التى تضعها نصب عينيك.
(مثال: الآخرون قد فعلوا ذلك، لقد حققت من قبل إنجازات أكبر وأصغر من هذا).

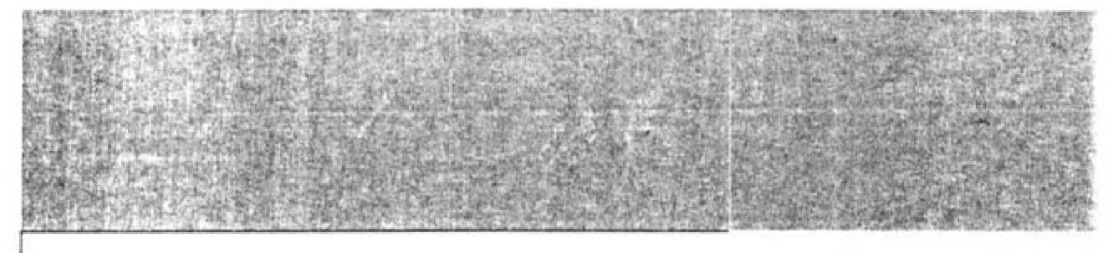
نادرا ما يخبر الناس غيرهم من الناس كم هم رائعون، أكفاء، ومتميزون. انظر بداخلك وكرّم نفسك.

الخطوة العشرون: نتائج وعقبات اثنى عشر شهرًا

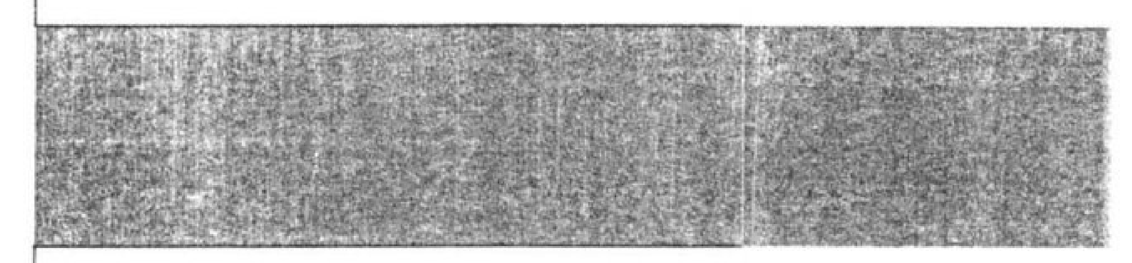
الصفحات التالية ليست مخططة وقت شهرية، وإنما هى ببساطة تصور للأشياء التى تود أن تراها تحدث فى الشهور التالية؛ وبالطبع هناك أيضا العقبات التى تأتى مع الحياة التى تريد أن تعيشها!

يناير ________

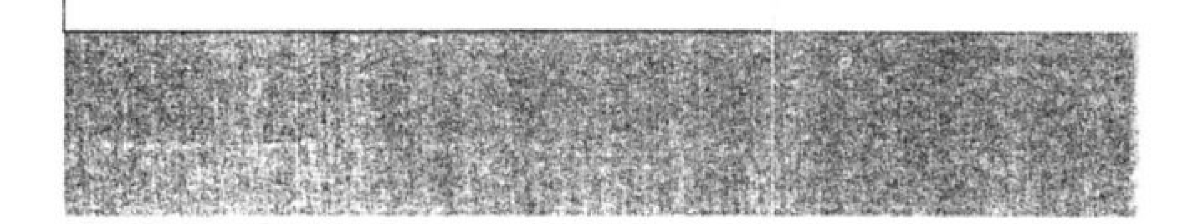
النتائج **العقبات (المحتملة والممكنة)**



ما سأفعله لكى أتسبب
فى حدوث ذلك....



ما سأفعله لكى أتسبب
فى حدوث ذلك....



فبراير ــــــــــــــ

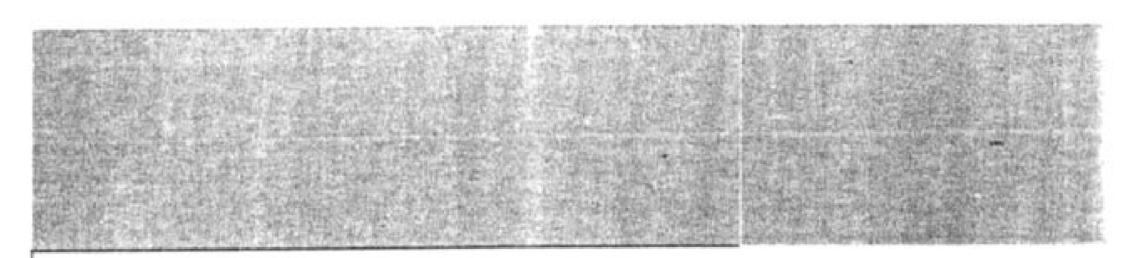
النتائج **العقبات (المحتملة والممكنة)**

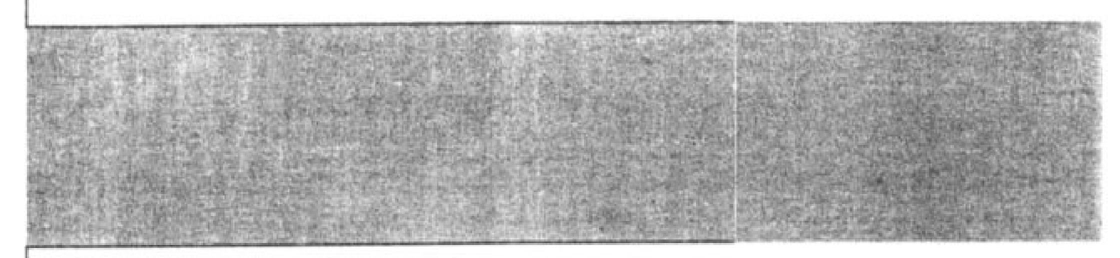
ما سأفعله لكى أتسبب
فى حدوث ذلك....

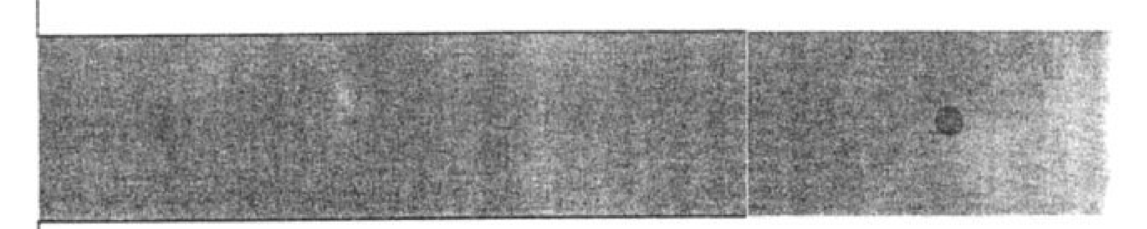
ما سأفعله لكى أتسبب
فى حدوث ذلك....

مارس ______

النتائج	العقبات (المحتملة والممكنة)
ما سأفعله لكى أتسبب فى حدوث ذلك....	
ما سأفعله لكى أتسبب فى حدوث ذلك....	
ما سأفعله لكى أتسبب فى حدوث ذلك....	

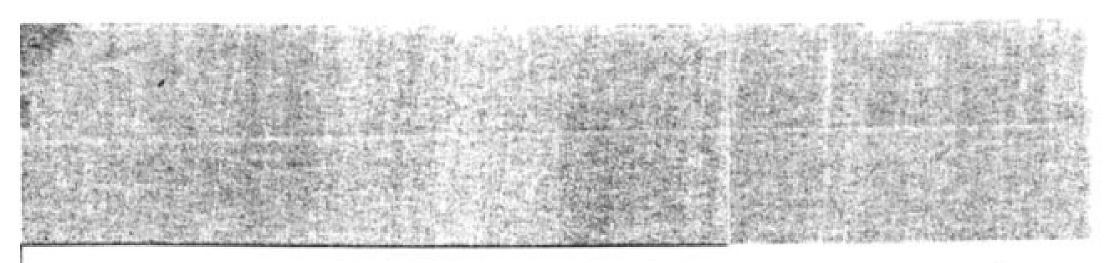




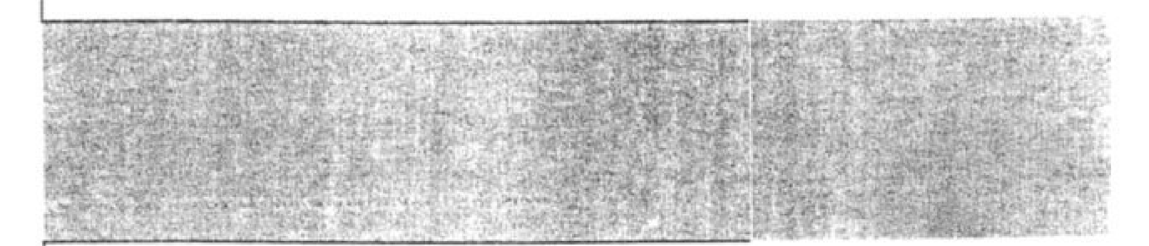


ابريل ________

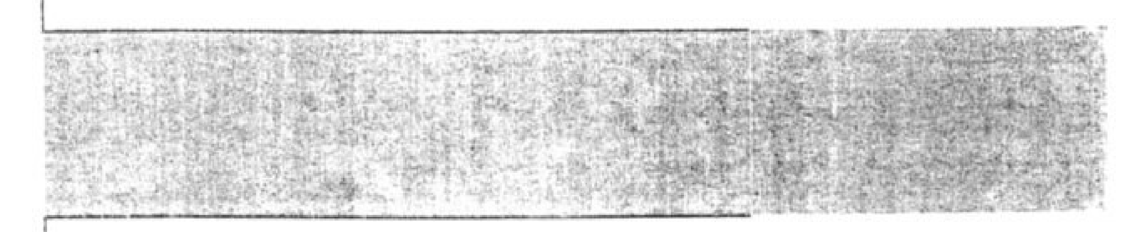
النتائج | العقبات (المحتملة والممكنة)



ما سأفعله لكى أتسبب
فى حدوث ذلك....



ما سأفعله لكى أتسبب
فى حدوث ذلك....



ما سأفعله لكى أتسبب
فى حدوث ذلك....

مايو ________

النتائج   العقبات (المحتملة والممكنة)

ما سأفعله لكي أتسبب في حدوث ذلك....	
ما سأفعله لكي أتسبب في حدوث ذلك....	
ما سأفعله لكي أتسبب في حدوث ذلك....	

يونيو ________

النتائج | **العقبات (المحتملة والممكنة)**

ما سأفعله لكى أتسبب
فى حدوث ذلك....

ما سأفعله لكى أتسبب
فى حدوث ذلك....

ما سأفعله لكى أتسبب
فى حدوث ذلك....

يوليو ________

النتائج **العقبات (المحتملة والممكنة)**

ما سأفعله لكى أتسبب
في حدوث ذلك....

ما سأفعله لكى أتسبب
فى حدوث ذلك....

ما سأفعله لكى أتسبب
فى حدوث ذلك....

أخطط لـ ____________

النتائج | **العقبات (المحتملة والممكنة)**

ما سأفعله لكي أتسبب في حدوث ذلك....

ما سأفعله لكي أتسبب في حدوث ذلك....

ما سأفعله لكي أتسبب في حدوث ذلك....

سبتمبر ________

النتائج	العقبات (المحتملة والممكنة)
ما سأفعله لكى أتسبب فى حدوث ذلك....	
ما سأفعله لكى أتسبب فى حدوث ذلك....	
ما سأفعله لكى أتسبب فى حدوث ذلك....	

أكتوبر ________

النتائج	**العقبات (المحتملة والممكنة)**
ما سأفعله لكى أتسبب في حدوث ذلك....	
ما سأفعله لكى أتسبب في حدوث ذلك....	
ما سأفعله لكى أتسبب في حدوث ذلك....	

نوفمبر ــــــــــ

النتائج	العقبات (المحتملة والممكنة)
ما سأفعله لكى أتسبب فى حدوث ذلك....	
ما سأفعله لكى أتسبب فى حدوث ذلك....	
ما سأفعله لكى أتسبب فى حدوث ذلك....	

ديسمبر ________

النتائج   العقبات (المحتملة والممكنة)

ما سأفعله لكى أتسبب
فى حدوث ذلك....

ما سأفعله لكى أتسبب
فى حدوث ذلك....

ما سأفعله لكى أتسبب
فى حدوث ذلك....

نظام خطة الوقت
الجزء الثالث
تنفيذ المهمة التى بين يديك

يا لها من رحلة طويلة وشيقة! من المحتمل أنك لم تكن تعتقد أن شخصيتك عميقة ومتشعبة إلى هذا الحد!

لقد رأيت ماضيك، والتقطت صورة سريعة لحاضرك. ووضعت الأساس لمستقبلك.

والآن حان الوقت لكى تجعل الأحلام والرغبات ملموسة وحقيقية. لقد حان الوقت للخروج من المسرح والانخراط فى معترك الحياة.

ومن أجل التبسيط، سأدعك تفكر فى اليوم أو الغد وتدون كل الأشياء التى ستتمكن من القيام بها، والأشياء التى تريد أن تقوم بها، والأشياء التى يجب أن تقوم بها.

لقد حظيت بالفعل ببداية عظيمة فى كتابة قائمتك. والآن انطلق، واقض بعض الوقت فى العودة لمراجعة كل الأشياء والأشخاص الذين صنفتهم بين أولوياتك كأهم الأشياء والأشخاص فى حياتك. ما تلك الأشياء؟ ومن هؤلاء الأشخاص؟ وما الأنشطة التى تود أن "تتمكن من القيام بها" بصحبتهم؟

سوف تكون هذه القائمة جزءًا شديد الأهمية من نظام خطة الوقت الخاص بك. وسوف تكون قادرا على أن تضيف إليها وتحذف منها كلما كان ذلك ضروريا. من الأفضل بالنسبة لك أن تضع قائمة مهامك الخاصة فى دفتر يومياتك أو مفكرة شخصية، ولكننى خصصت لك أيضا بعض المساحة فى الصفحة التالية لكتابة تلك القائمة.

قائمة مهامى المطلوبة

(١

(٢

(٣

(٤

(٥

(٦

(٧

(٨

(٩

(١٠

(١١

(١٢

قائمة مهامى المطلوبة

١٣)

١٤)

١٥)

١٦)

١٧)

١٨)

١٩)

٢٠)

٢١)

٢٢)

٢٣)

٢٤)

والجزء التالى من نظام خطة الوقت. والخاص بالقائمة اليومية للمشروعات المهمة. ليس شيئا يمكن أن يظل حبيس مخططة الوقت أو يختفى بداخلها. فهذه القائمة سوف تضعها على طاولة القهوة أو فوق سطح مكتبك طوال اليوم. كل يوم. وفى كل يوم (أو فى الليلة السابقة لذلك اليوم) سوف تقوم بوضع قائمة يومية للمشروعات المهمة.

القائمة اليومية للمشروعات المهمة

فى كل يوم، ستكون لديك أمور تقوم بها.

والأمر كذلك بالنسبة لى. فهل ينتابك الفضول لمعرفة كيف تبدو قائمتى اليومية للمشروعات المهمة فى أحد الأيام؟

حسنا، هذه هى *القائمة اليومية المختصرة للمشروعات المهمة* بهذا اليوم:

** الانتهاء من تنسيق حديقة المنزل الأمامية بينما تقوم زوجتى "جيسيكا" بالمهام المنزلية.

*** الانتهاء من كتابة فصل الأهداف الخاص بهذا الكتاب.

*** تحرير الجزء الخاص بالتسويف بهذا الكتاب.

**** إجراء مكالمة تدريب مع "روب".

** العمل على مشروع لندن (إقناع "سيزل" بالالتزام بتقديم سعر جيد).

** كتابة إعلان لمشروع نيويورك من أجل عمود *Coffee With Kevin Hogan* (والاحتفاظ بنسخة من الإعلان الجديد).

**** إجراء ندوة عبر الهاتف مع "مايكل" لمناقشة مشروع شيكاغو/إعداد ملاحظات.

** العمل على كتابة عمود *Coffee With Kevin Hogan*.

بالطبع هناك الكثير من الأمور الأخرى التى ستحدث فى هذا اليوم. على سبيل المثال، سوف ألعب مباراة مع ابنى. لكن ذلك الأمر لا يستحق تصنيفه كمشروع. هذا مجرد موعد. مثل الموعد الذى تخرج فيه بصحبة زوجتك.

وأنا لست مضطرًا للإعداد لذلك الأمر. وليس علىّ أن أفعل أى شىء سوى أن أتواجد فى المكان المطلوب. أما المشروع فهو يتطلب بعض التحضير والاستعداد.

وهناك اختلاف كبير فى التفكير. والناس يخلطون بين الانشغال والانخراط فى الأعمال المهمة.

المواعيد يجب أن تسجل داخل "قائمة مهامك المطلوبة". وبداخل مفكرة تخطيط الوقت اليومية والأسبوعية الخاصة بك. ولكن إذا كان عليك أن تجرى الكثير من الإعداد والتحضير من أجل موعدك...فربما يكون من الأفضل أن تضعها فى قائمتك اليومية للمشروعات المهمة!

لدىّ موعد مع مباراة كرة القدم المذاعة بالتليفزيون يوم السبت. ولدىّ أصدقاء قادمون لتناول العشاء بمنزلى فى الساعة الخامسة. لكن هذان الأمران لا يتطلبان منى أن أفكر. أو أخطط. أو أستعد. أو أبحث. وإنما يتطلبان مساحات زمنية شاغرة فى جدول أعمالى ومفكرة تخطيط الوقت. ومن المؤكد أننى أستطيع إنجاز الكثير من العمل بينما أشاهد مباراة فريق باتريوتس التى ستذاع يوم الأحد فى فترة منتصف النهار.

والآن، لاحظ أننى استخدمت نظاما لعلامات التقييم لكل مشروع من المشروعات المطلوبة والتى ذكرتها فى الصفحة السابقة.

وهذا الأمر مهم للغاية. وهو مفتاح لفهم نظام خطة الوقت الخاص بى...

تحديد أولويات للمشاريع

**** **أولوية قصوى.** هذه المشاريع ستنفذ لا محالة. بدون استثناء. ببساطة، لابد من تنفيذها. فهى أكثر أهمية من الموعد الذى سألعب فيه مع ابنى، وهى أهم من مباراة فريق باتريوتس، وهى أكثر أهمية من الأكل أو النوم. ووقوع حادث قدرى فجائى هو الشىء الوحيد الذى يمكن أن يعترض تنفيذ هذه المشاريع. أما إذا لم يحدث ذلك الزلزال أو الإعصار، فسوف أنفذها دون استثناء. ولكن ماذا إذا زارنى بعض الأصدقاء بشكل مفاجئ؟ حسنا،

سيكون عليهم أن يجلسوا فى حجرة الاستقبال وينتظروا حتى أنتهى من هذه المشاريع.

*** **أولوية مرتفعة.** هذه المشاريع يجب أن أنتهى منها اليوم لكن من الممكن أن تؤجل للغد. ومع ذلك لابد أن أنتهى منها خلال الـ ٤٨ ساعة القادمة، والأفضل أن يتم ذلك اليوم.

** **أعمال مهمة.** ويندرج تحت هذا البند الأعمال المهمة الخاصة بالمشاريع التى لها موعد نهائى محدد ولكن يوجد مرونة فيما يتعلق بالوقت الذى يجب إنجازها فيه. ومن هذا المنطلق، بإمكانك أن تستقبل صديقك الذى حضر فجأة دون موعد وتتحدث معه إذا كنت تعمل على أحد هذه الأعمال ولكنك لا تستطيع فعل ذلك إذا كنت تعمل على مشروع تقييمه *** . فعندما تعمل على مشروع تقييمه ***، سيكون عليك أن تخبر صديقك بأنك تعمل على مشروع شديد الأولوية، ولكنك تريد أن تجلس وتتحدث معه لمدة نصف ساعة.

* **مشروعات قادمة قريبا.** هذه المشروعات تمثل أشياء ليس من الضرورة أن يتم تنفيذها خلال اليومين التاليين، لكن موعدها سيحل قريبا وبإمكانك أن تنفذها اليوم إذا تمكنت من ذلك. (مع وجود المشروعات ذات الأولوية القصوى المذكورة بأعلى، من المستبعد أن تنتهى من هذه المشروعات اليوم، ولكنها مسجلة بالقائمة، وسوف يتم نقلها إلى قائمة مشروعات الغد والأيام التى تليه حتى يتم تنفيذها).

سوف تلاحظ أننى سجلت بالقائمة مشروعات "بدأت" و "استكملت".

بالنسبة لمعظم المشروعات، سوف تبدؤها اليوم وتنتهى منها اليوم أيضا.

هناك استثناءات، لكن مكالمة التدريب التى سأجريها مع "روب" ستحدث اليوم - ولا شك فى ذلك. ولا شىء سيقاطع المهمة أو يجعلنى أؤجلها إلى الغد.

وفى بداية استخدامك للقائمة اليومية للمشروعات المهمة، سوف تضع علامة عندما تبدأ المشروع (س) ثم تضع علامة أخرى بمجرد أن تنتهى منه.

أمر ضرورى: يجب وضع القائمة اليومية للمشروعات المهمة فوق سطح مكتبك أو فوق طاولة القهوة طوال اليوم، كل يوم، وللأبد.

وهذه القائمة لا تذهب مطلقا إلى حاسبك الإلكترونى: وإنما توضع فوق طاولة القهوة. وعندما ترى القائمة اليومية للمشروعات المهمة طوال اليوم، وفى كل ساعات وأيام الأسبوع، فسوف تتحفز دائما لاستكمال تلك المشروعات. بإمكانك أن تغلق جهاز الكمبيوتر. ولكن لا يمكنك مطلقا أن ترفع القائمة من فوق سطح طاولة القهوة.

والبطاقتان أو الورقتان الأخريان الموجودتان فوق سطح مكتبك هما "قائمة مهامك المطلوبة" و قائمة المشروعات المهمة التى تستغرق من ٣ ـ ١٠ أيام.

الخطوة الأولى: القائمة اليومية للمشروعات المهمة

الأولوية ـ البداية ـ الانتهاء

اسم المشروع

١)

٢)

٣)

٤)

٥)

٦)

٧)

٨)

٩)

١٠)

١١)

١٢)

ليس بإمكانك أن تقوم بكل شىء تريد القيام به اليوم. وهناك الكثير من المشروعات التى لا يمكن القيام بها فى يوم واحد، ولكنها مع ذلك مشروعات مهمة للغاية. وهذه المشروعات قد تعمل عليها اليوم، بل وهناك احتمال كبير أن تظهر فى القائمة اليومية للمشروعات المهمة. والأداة التى ستستخدمها من أجل هذه المشروعات هى قائمة المشروعات المهمة التى تستغرق من ٣ ـ ١٠ أيام. وقد قمنا بذكر هذه القائمة لأنها تتضمن المشروعات التى ستعمل عليها خلال الأيام الثلاثة إلى العشرة القادمة.

وعلى أى حال، فإن قائمة المشروعات المهمة التى تستغرق من ٣ – ١٠ أيام سوف تسمح لك بتسجيل الأشياء التى تريد القيام بها فى هذا الأسبوع والأسبوع الذى يليه. وتوضع قائمة المشروعات المهمة التى تستغرق من ٣ ـ ١٠ أيام على سطح مكتبك أسفل القائمة اليومية للمشروعات المهمة، وعندما تطرأ مشروعات جديدة فإنك تقوم بتسجيلها فى هاتين القائمتين. وبهذا لا يتم نسيان أى مشروع ويتم إنجاز كل المشروعات فى موعدها.

قائمة المشروعات المهمة التى تستغرق من ٣ ـ ١٠ أيام

إن قائمة المشروعات المهمة التى تستغرق من ٣ ـ ١٠ أيام مستند شديد الأهمية.

وهى شبيهة بالقائمة اليومية للمشروعات المهمة فيما عدا أنك ألقيت نظرة مستقبلية على الأيام الثلاثة إلى العشرة القادمة وسجلت كل المشروعات المهمة التى يجب أن تعمل عليها، وربما تنتهى منها، خلال فترة الأيام الثلاثة إلى العشرة التالية.

وهناك أيضا اختلاف آخر يتمثل فى وجود بند "عدد الأيام المتبقية حتى الموعد النهائى" فى قائمة المشروعات المهمة التى تستغرق من ٣ ـ ١٠ أيام.

ويتم مقارنة قائمة المشروعات المهمة التى تستغرق من ٣ ـ ١٠ أيام مع القائمة اليومية للمشروعات المهمة كل يوم وذلك للتأكد من أنك تسير حسب الجدول الموضوع لمشروعاتك. وليس هناك حاجة لإعادة كتابة قائمة المشروعات المهمة التى تستغرق من ٣ ـ ١٠ أيام بشكل يومى، حيث إنه

باستطاعتك أن تضيف إليها مشروعات جديدة حتى تمتلئ الصفحة وبعد ذلك تبدأ فى وضع قائمة جديدة.

بإمكانك الاحتفاظ بقائمة المشروعات المهمة التى تستغرق من ٣ـ١٠ أيام على حاسبك الشخصى. ولكن من المحتم أن تحتفظ بنسخة ورقية على سطح مكتبك، أسفل قائمتك اليومية للمشروعات المهمة. خمن أيًّا من الأمرين أقوم به....

ويبنى عامل الأولوية على الأهمية الأساسية للمشروع مضافًا إليها مدى اقتراب موعده النهائى. لذا فإن علامة **** تعنى أنه خلال خمسة أيام سوف يكتمل هذا المشروع، بدون استثناءات وأن هذا المشروع له أولوية قصوى.

أما إذا وضعت أولوية هذا المشروع على هذا النحو: ***، فهذا يعنى أنك لست مضطرًّا للعمل على هذا المشروع بشكل يومى، لكن يجب أن تضعه بالقرب من المشروعات التى تحتل قمة قائمتك اليومية للمشروعات المهمة، حيث إنه خلال سبعة أيام سيحين الموعد النهائى لذلك المشروع.

بعض المشروعات ذات الأولوية ** أو ** قد لا يكون لها مواعيد نهائية محددة. وقد يتم تسجيلها تحت بند "من الأفضل الانتهاء منها فى غضون ١٠ أيام"....تماما مثل علبة اللبن التى يجب التخلص منها بعد فتحها بسبعة أيام.

اكتسب عادة إنجاز كل المشروعات بأسرع وقت ممكن حتى تعطى لنفسك مرونة أكبر للقيام بالمواعيد (الأوقات التى تقضيها فى مشاهدة مباريات كرة القدم أو...بصحبة الناس!).

الخطوة الثانية : قائمة المشروعات المهمة التى تستغرق من ٣ - ١٠ أيام

أولوية "الأيام المتبقية على الموعد النهائى"	اسم المشروع
١)	
٢)	
٣)	
٤)	
٥)	
٦)	
٧)	
٨)	
٩)	
١٠)	
١١)	
١٢)	

قائمة المشروعات المهمة التى تستغرق من ٣٠ـ ٣٦٥ يومًا

ما المشروعات التى ستحدث خلال الـ ٣٠ إلى ٣٦٥ يومًا القادمة؟

إذا كنت فى شهر يناير وكنت تعيش فى ولاية مينيسوتا مثلى، إذن فأنت تعلم أن أرضية باحة المنزل ستحتاج إلى دهان فى يوم ما. لا يوجد أى تجهيزات تقوم بها اليوم: إنك ببساطة تسجل أن هذا المشروع سيحل فى مايو ويكون له أولوية قصوى.

والاحتفاظ بقائمة مفصلة ومرتبة من حيث الأولويات لكل المشروعات الكبرى الخاصة بداخل المنزل، وخارج المنزل، وحول المنزل، والخاصة بالسيارة، وكل المشروعات التى تخطر ببالك: سوف يجعل حياتك أسهل.

تغيير زيت محرك السيارة فى إبريل له أولوية ** (إذا انتظرت حتى شهر مايو، ستكون السيارة بخير، لكن مثل كل المشروعات ذات الأهمية، سوف تحتاج إلى إنجاز هذا الأمر).

إن عيد ميلاد ابنتى ليس مشروعا، لكنه موعد. (أتمنى ذلك).

إننى أقترح عليك أن تضع قائمتك الأولى للمشروعات المهمة التى تستغرق من ٣٠ـ ٣٦٥ يومًا من خلال أن تقوم ببساطة بتسجيل كل المشروعات التى تطرأ على ذهنك على الورق بينما تفكر فى تلك المشروعات، ثم أعد كتابة القائمة حسب التسلسل الزمنى للمشروعات، ثم رتبها مجددا حسب الأولوية.

ويفترض أن تبدو بنود قائمتك على هذا النحو:

**** يوليو

*** يوليو

** يوليو

**** أغسطس

وهذه القائمة هى الوحيدة التى يجب إعادة كتابتها من بين بقية القوائم الخاصة بالمشروعات المهمة. ويجب أن تقوم بكتابة قائمة جديدة مرة واحدة فى كل شهر.

ومن الواضح أن هناك العشرات من المشروعات المهمة فى كل عام، ولهذا سوف ترغب فى الاحتفاظ بعدة صفحات من المعلومات. وما إن تقوم بتسجيل كل المعلومات، حتى تنام بشكل أفضل لأنك لن تكون مضطرًا لتذكر أى شىء. فكل شىء مسجل بتلك القوائم.

ومن الجيد أن تحتفظ بهذه القائمة على حاسبك الشخصى، إذا أردت ذلك. فتصميم القائمة على الحاسب مناسب لطبيعتها... ما لم يكن حاسبك ينهار باستمرار، أو تظهر عليه الشاشة الزرقاء الخاصة بالأعطال، أو ينتهى به الحال فى مركز الصيانة.

الخطوة الثالثة: قائمة المشروعات المهمة التى تستغرق من ٣٠ - ٣٦٥ يومًا

الأولوية - الشهر	اسم المشروع
١)	
٢)	
٣)	
٤)	
٥)	
٦)	
٧)	
٨)	
٩)	
١٠)	
١١)	
١٢)	

الخطوة الرابعة: قائمة المشروعات المستقبلية المهمة

الأولوية - الشهر	اسم المشروع
١)	
٢)	
٣)	
٤)	
٥)	
٦)	
٧)	
٨)	
٩)	
١٠)	
١١)	
١٢)	

جدول المشروعات المربحة

هناك نوعان من المشروعات.

مشروعات تجلب عائدا. ومشروعات لا عائد لها.

بعض المشروعات لا تحقق لك عائدا مباشرا ولكنها مشروعات مثمرة على أى حال.

يجب أن تدهن أرضية باحة المنزل فى شهر مايو. وهذا الأمر يتطلب يومين من العمل، لكن ليس هناك أهمية لعدد أيام العمل التى يتطلبها هذا المشروع، وإنما المهم هو العائد الذى سيجلبه هذا المشروع لعملية بيع المنزل المستقبلية. ربما ٢٠٠٠دولار؟ إن الناس يميلون إلى المغالاة فى تقدير قيمة أى شىء يفعلونه من أجل زيادة قيمة منزلهم أو أى شىء يمتلكونه. لكن عدم القيام بطلاء أرضية باحة المنزل سيكون له ثمن مكلف فى وقت بيع المنزل بالفعل. وعلى أى حال، أنت لا تحصل على تقييم جيد لمجرد كونك غير أحمق.

أحد الأسباب الكبرى وراء بدء الناس فى مشروعات ثم عدم استكمالها يرجع إلى أن الناس يعتقدون أن تلك المشروعات ستكون مهمة لكنهم لا يرون عائدا فوريًا لاستثمار الوقت والجهد فيها. فأى موظف سوف يبقى فى وظيفته (عجلة فأر التجارب) لمدة ٣٠ سنة إذا لم يستطع أن يرى قيمة لمشروعاته.

وقليل جدا من المشروعات هى التى تدر عائدا فى أول سنة.

إذا ألفت كتابا، فإنك تتوقع أن تجنى عائدا من ورائه خلال فترة تتراوح من سنة إلى سنتين. فالكتاب ليس له قيمة اليوم. بل إنه فى الواقع ليس له قيمة على الإطلاق حتى يتم تسويقه. فتأليف كتاب وطباعته يعتبر - نسبيًا - أمر بلا قيمة. والمشروع يبدأ بإقناع الناس بشراء الكتاب. ونفس الأمر ينطبق على الكثير من المشروعات التى سوف تعمل عليها!

وسوف تساعدك جداول المشروعات المربحة على أن تبقى مشروعاتك فى منظورها الصحيح مقارنة بالعمل الذى تقوم به فى وظيفتك. فالمشروع غير المكتمل عادة ما يساوى صفرًا أو يعتبر استثمارا سلبيا. وعلى الجانب الآخر، فإن أى مشروع مستكمل ومسوق جيدا قد يساوى ٥٠ ألفًا أو ١٠٠ ألف

أو حتى ٢٥٠ ألف دولار. انظر إلى أى مدى ستتحفز إذا وضع هذا المبلغ أمام عينيك!

أخيرا، الكثير من المشروعات التى تقوم بها لن تجلب لك دولارا واحدا فى أى وقت ولكنها مشروعات عظيمة القيمة.

إذا قابلت زميلا صاحب إنجازات أو ذا مقام رفيع واشتركت معه فى عمل بدون الحصول على أتعاب، فربما لن أحصل على عائد مادى. ولكننى قد أكون قد بنيت جسرا يقودنى إلى تحقيق دخل دائم.

ونفس الأمر ينطبق بالطبع على العلاقات الشخصية.

ولكنك سوف تحتاج إلى استخدام الحكمة وحسن تقدير الأمور لتحديد أى العلاقات تستحق أن تحافظ عليها وأيها لا تستحق ذلك.

وهناك نوعان مختلفان من جداول المشروعات المربحة يمكنك أن تختار من بينهما من أجل مشروعاتك القادمة. وأحيانا يجب أن تذكر نفسك بالسبب وراء قيامك بشىء ما! وحينها يمكنك الاعتماد على النوع الثانى من جداول المشروعات المربحة!

الخطوة الخامسة : المشروعات المنتجة والمربحة التالية

القيمة التقديرية للمشروعات المنتجة والمربحة التالية بالدولار

نظام خطة الوقت
الجزء الرابع
التحسين والتحفيز

إن قائمة المهام المطلوبة هى قائمتك التى تحتوى على المهام التى يجب القيام بها! وقد تتمثل تلك المهام فى الخروج فى موعد مع زوجتك، قضاء بعض الوقت مع أولادك، أو أصدقائك، أو الذهاب لمشاهدة عرض مسرحى، أو شراء تذاكر الطيران الخاصة بإجازتك السنوية. وعندما تبدأ فى استخدام نظام خطة الوقت، سوف تبقى قائمة المهام المطلوبة مستقلة عن قائمتك اليومية للمشروعات المهمة، وسبب ذلك هو أنه من السهل أن تحتفظ بقائمة واحدة وتنفذ نصف البنود الموجودة فيها لتكتشف بعد ذلك أنك لم تنجز المشروعات التى ستقربك من السنوات العشر التالية التى ستصل فيها إلى الحرية الشخصية التى طالما حلمت بها.

يمكنك أن تسجل قائمة المهام المطلوبة وقائمتك اليومية للمشروعات المهمة فى بطاقة أو ورقة واحدة بحيث تقلل عدد المستندات الموضوعة على سطح مكتبك أو طاولة القهوة. يمكنك الاطلاع على خيارات للقيام بذلك على موقع:www.thetimeplansystem.com

مخططة الوقت اليومية أم مخططة الوقت الأسبوعية

قبل أن نبدأ: إذا كان نظامك الحالى لتخطيط الوقت يعمل لصالحك بشكل مثالى، احتفظ به. واعلم أنك لست بحاجة للتغيير!

فى البداية، بإمكانك جعل مخططة وقتك تعمل بشكل تلقائى كجزء من نظام خطة الوقت الخاص بك. ويمكنك مراجعة موقع www.thetimeplansystem.com للتحقق من هذا الخيار.

وسواء جعلت مخططة وقتك تعمل بشكل تلقائى أم لا، فسوف تحتفظ دائما بشيئين إذا أردت أن تنجز ما تريد من مشروعات. فدفتر اليوميات ومخططة الوقت لا يمكن أن يجمعهما أجندة أو سجل واحد؛ فهما يمثلان كتابين مستقلين تماما.

١) دفتر يوميات

٢) مخططة وقت

فى دفتر يومياتك سوف تسجل أحداث حياتك، وطموحاتك، وتجاربك، وأولوياتك، وإحباطاتك، وانتصاراتك. وسوف تسجل كل هذه الأمور دائما بخط يدك. بإمكانك أن تسجل هذه الأمور على حاسبك الشخصى فى وقت لاحق، لكننى أريدك أن تسجل هذه الجوانب بخط يدك.

وبعد ذلك يأتى دور مخططة الوقت. لقد صممت مخططة وقت من أجلك، لكن دعنا ننظر كيف ستقرر أيهما ستستخدم.

التخطيط الأسبوعى فى مقابل التخطيط اليومى

إما إنك ستعمل وفق مخططة وقت أسبوعية بجانب قائمة المهام المطلوبة كما أفعل أنا، أو أنك ستعمل وفق مخططة وقت يومية.

إن مخططة الوقت الأسبوعية مثالية للأشخاص الذين يعيشون حياة أكثر توجها نحو المشروعات وليس الأشخاص الذين لديهم ٥ أو ١٠ أو ١٥ اجتماعًا ومقابلة عمل فى اليوم الواحد. وبالنسبة للأشخاص الذين لديهم عدد قليل من الارتباطات، فإنهم ليسوا بحاجة إلى مخططة وقت تقسم اليوم إلى أجزاء مدة كل منها ١٥ دقيقة. فهذا التقسيم سيكون له نتائج عكسية. فالهدف من مخططة الوقت هو تحسين الإنتاجية، وليس إيقافها عند الرابعة عصرا.

إذا كنت رجل أعمال ناشئًا، فسوف تحتاج إلى العمل وفق مخططة وقت أسبوعية علاوة على قائمة المهام المطلوبة. أما إذا كنت تعمل بالمبيعات أو كان لديك عدد كبير من الارتباطات يوميًا، فسوف تعمل فى معظم الأيام وفق مخططة وقت يومية بجانب قائمة المهام المطلوبة.

بعض الناس سوف يرغبون فى استخدام مخططة وقت يومية وأسبوعية، ولا بأس فى ذلك بالطبع.

إذا كان لديك نظام تخطيط شامل تستريح له وتنجز من خلاله أشياء عظيمة وتقلل الضغوط والتوتر بشكل كبير، فإننى أستحثك بشدة على الاحتفاظ به.

عندما كنت أبيع الإعلانات، كنت استخدم مخططة Daytimer، لكن للأسف كانت هناك حدود لاستخداماتها. على سبيل المثال، لم يكن هناك طريقة يمكننى من خلالها أن أخطط مشروعات لشركتى الخاصة، حيث إن كل المتاح فى ذلك الوقت كان التخطيط لساعات عمل تمتد من ٨ صباحا وحتى ٦ مساء، وهو ما يحفز عقلك الباطن لكى يقودك نحو أنشطة غير منتجة بعد وقت العشاء.

أما بقية الأنظمة الأخرى فكانت ثقيلة أو مرهقة أو كبيرة الحجم. فبالنسبة لشخص مثلى يسافر لفترات ومسافات طويلة، لم يكن لدى مساحة فى أمتعتى تكفى لوضع مخططة وقت فى حجم الكمبيوتر المحمول (أو أكبر) على أقل تقدير.

عندما تضع يديك على مخططة نظام خطة الوقت، سوف ترى كيف صممت هذه المخططة بحيث تتلافى المشكلات والإحباطات المرتبطة بمخططات الوقت ضخمة الحجم.

لا يجب أن تكون المخططة اليومية أو الأسبوعية ضخمة وكبيرة الحجم. فإذا كانت مخططة الوقت تزن أكثر من نصف كيلو جرام، فمن المرجح أنها بحاجة إلى اختزال!

إذا كنت رجل أعمال ناشئًا ولا تعمل وفق جدول محدد وتحتاج إلى مرونة، إذن لا يجب أن تكون هناك "مساحات زمنية" فى مخططة وقتك. وبدلا

من ذلك فإن نفس المساحة الزمنية المخصصة للرابعة مساء قد تنتقل إلى التاسعة صباح الغد. فالمرونة تسمح بتخطيط مشروعات حددت أولوياتها مسبقا بحيث تعمل على المشروع (س) أولا ثم المشروع (ص) وهكذا. والمخططة التى ليس بها مساحات زمنية محددة مسبقا تعطى أيضا فرصة للتخطيط المرن لساعات وأيام الأسبوع. إننى أجرى الكثير من المقابلات عند الساعة الحادية عشرة مساء أو فى منتصف الليل، وأحيانا أظل مستيقظا حتى الخامسة صباحا بسبب العمل على مشروع ما. ولو كان لدى مخططة وقت بها مساحات زمنية محددة مسبقا، لوصل طولها إلى قدمين أو أكثر.

إن المشروعات لا تبدأ أو تنتهى وفق جدول صارم ومحدد. المقابلات هى التى يجب أن تبدأ وتنتهى عند أوقات محددة. إذن فالأسلوب الذى ستستخدمه سوف يحدد الحياة التى تعيشها والتى ترغب فى أن تعيشها!

وأخيرا، إننى أفضل مخططة الوقت المصممة، بحيث يبدأ الأسبوع يوم الجمعة وينتهى يوم الخميس، وذلك لأن وضع الخميس والجمعة كآخر يومين من أيام الأسبوع السبعة يضعف الإنتاجية. يجب أن تصمم أجندة مواعيدك بحيث يبدأ الأسبوع فيها يوم الجمعة وينتهى يوم الخميس وذلك لكى تتماشى مع مخططة الوقت الخاصة.

التخطيط الأمثل للوقت

إليك بعض النصائح التى يمكنك استخدامها لكى تجعل نظام خطة الوقت - وحياتك بشكل عام - أسهل، وأفضل، وأكثر مجازاة، وأكثر إفادة بالنسبة لك:

- اخلق بيئة عمل مثمرة.

شغل موسيقى مهدئة للنفس فى مكتبك أو اعمل فى صمت تام، أيهما تفضل. وفر لنفسك أقداح القهوة والمشروبات المنعشة. اخلق البيئة التى تتيح لك أن تشعر بالاسترخاء والتركيز.

■ اعمل بالمنزل إذا استطعت ذلك.

إذا كان ذلك يعنى أن تعمل خارج حدود منزلك (بإحدى المكتبات العامة مثلا) مثلما أفعل أنا، فإننى أشجعك على القيام بذلك.

لقد كان لدىّ عدد من المكاتب خلال السنوات الماضية لكننى كنت أكره الذهاب إلى المكتب، فهو يذكرنى كثيرا بالذهاب إلى المدرسة، ولهذا أغلقت مكتبى أخيرا وبدأت أعمل من المنزل. ولم يعد لدى وقت مخصص للذهاب للمكتب، ولا عقد إيجار للمكتب، ولا مصروفات للسيارة. (بل إننى لا أحتاج إلى سيارة من الأساس). والساعتان اللتان وفرتهما يوميًا - وكانتا تضيعان فى الذهاب والعودة من المكتب - تحولتا إلى ٧٣٠ ساعة متاحة فى العام. ولا يستطيع كل الناس العمل من المنزل، لكن ربما ترغب فى التفكير فى الأمر وفى الفوائد الضريبية الكبيرة التى تعود عليك منه.

إذا كنت سعيد الحظ (ذكيا) بما يكفى لأن تكون مندوب مبيعات أو رجل أعمال ناشئًا، يمكنك أن تعمل من المنزل وتكسب دخلا إضافيًا يعادل تقريبا نصف دخلك الحالى من خلال إغلاق مكتبك. (وتستغنى عن السيارة، والتأمين، والوقود، وتحصل على خصم يعادل الثلث أو النصف من الرهن العقارى الخاص بالمنزل، وتنال كميات أكبر من الطعام الصحى، ويتوفر لك عدد إضافى كبير من ساعات الفراغ كل يوم. وإذا كان لديك أطفال، فسوف تكون فى استقبالهم عندما يعودون من المدرسة).

إذا لم يكن ذلك الوضع جذابا ومحفزا لك...فلا أدرى ما الذى قد يجذبك أو يحفزك.

■ تطوير نظام للتعامل مع "الانشغالات".

أنا أكره الكدح. والكدح بالنسبة لى هو أى شىء أنا ملزم بالقيام به دون أن يروق لى على الإطلاق ويكاد يكون دائما مجرد مضيعة للوقت. ومن أمثلة ذلك: التقرير الضريبى، المعاملات الورقية، يا للقرف! لكن يجب أن تقوم بتلك الأمور. (أو تدفع لشخص ما لكى يقوم بها نيابة عنك...).

فى وقت مبكر من تفكيرك التنظيمى. ربما تختار أن تضع قائمة بالأشياء التى تريد إنجازها خلال كل جلسة "عمل". وسوف يساعدك هذا الأمر على تجنب العمل بأسلوب غير منظم ويبث بداخلك إحساسا بضرورة أن تنجز كل الأمور المطلوبة منك. عندما تدخل جلسة العمل الخاصة بك وبحوزتك خطة واضحة وإحساس بالهدف المطلوب، سوف تشعر تلقائيًا بمزيد من التركيز والحيوية. سوف تندهش من كمية الأعمال التى يمكنك إنجازها من خلال تطبيق هذه المبدأ فقط. وعبر شبكة الإنترنت، أعرف أشخاصا لديهم تركيز شديد لدرجة تجعلهم قادرين، على سبيل المثال، على تصميم موقع إلكترونى كامل ووضع قائمة بأسماء العملاء وإطلاق حملة تسويق فى غضون جلسة عمل تستمر أربع ساعات فقط. يمكنك الانتهاء من المشاغل بسرعة لكى تتفرغ للقيام بالأمور التى أنت شغوف بها...

التحفيز

التحفيز مسألة مثيرة للغاية. نحن عادة ما نتحفز للتعلم...لتعلم الكثير ثم نشعر بالتشبع ونتوقف عن التعلم. والأمر كله بسيط للغاية فى الواقع: إذا كان "جاك" يستطيع القيام بالأمر، فأنت أيضا تستطيعه.

والإستراتيجية الأفضل هى: فقط قم بالأمر.

وبدون مستوى عالٍ من التحفيز، سيكون من الصعب عليك إنجاز أى شىء، وخاصة أن الأمر يتطلب بعض الوقت حتى ترى نتائج ملموسة. والوصول إلى التحفيز الكافى يتعلق بأمرين: امتلاك إحساس بالوضوح وامتلاك دافع يدفعك للاستمرار فى العمل.

الوضوح

الوضوح يعنى أنك تعرف تماما ما تريد أن تحققه وكيف تخطط لتحقيقه. ومع توافر كل الخيارات واستراتيجيات الأعمال، من السهل أن تقفز من فرصة إلى فرصة دون أن تنجز أو تحقق أى شىء ملموس. وسوف تحتاج أيضا إلى أهداف واضحة. وأقصد بذلك الأهداف الملموسة التى يمكن

قياسها والتى تشعر بأنك مرتبط بها (أن تكون أهدافًا واقعية بما يكفى لكى تشعر بأنه بإمكانك تحقيقها). وبعد ذلك قم بتقسيم الأهداف الرئيسية إلى أهداف فرعية وخطوات مرحلية صغيرة لكى تساعدك على التقدم للأمام. وفى النهاية، أنت لا تفكر فيما يتعلق بالأهداف، وإنما تكتب ببساطة: "تأليف كتاب جديد تحت عنوان "***اللغة السرية للتأثير***"، ثم تبدأ فى القيام بذلك.

وفى هذه المرحلة، لن يكون هناك شىء يمكنك تطبيقه إذا لم تكن لديك أهداف واضحة. أنت بحاجة لأن تعرف ما الذى تريده بالتحديد. ومعرفة كيفية قيامك بتحقيقه ستكون مفيدة لك أيضا.

ما أسلوب الحياة الذى ترسم صورة له فى خيالك؟

كم من المال تود أن تكسب؟

ما نوعية الأشخاص الذين تود أن تقيم علاقات معهم؟

يمكننى أن أستمر طويلا فى ذكر أنواع مختلفة من الأسئلة التى تحتاج لطرحها على نفسك لكننى سأدعك تصوغ أسئلتك الخاصة.

وهذه العملية مهمة للغاية لسببين:

- سوف ينتابك إحساس بالارتياح **والامتلاء بالطاقة** عندما تعرف بالتحديد الهدف الذى تسعى وراءه بدلا من تسخير جهودك نحو المشاغل التى تلقيها الحياة بطريقك. وإذا حددت هدفك بدقة، سوف تتمكن من التحكم فى المكان والطريقة التى تستثمر بها وقتك، وطاقتك، ومصادرك.
- أنت بحاجة إلى **استيضاح أهدافك** إذا كنت تتوقع أن تنخرط فى مشروع، سواء أكان ذلك المشروع على شبكة الإنترنت أو خارجها. وإذا لم تحدد أهدافك بوضوح فسوف تغرق فى بحر من المعلومات الجديدة، والفرص، وعمليات الاحتيال التى تلقى بطريقك بشكل مستمر.

مكافأة الذات

ومن الأمور المهمة الأخرى أن **تكافئ نفسك** على مجهوداتك. (لا تكافئ نفسك دائما بالطعام وإلا فسوف يزداد وزنك وتصبح شخصا بدينا).

لا تلغ هذا الأمر من حساباتك لأنه يمثل قوة دفع نفسية شديدة التأثير. ومن الصعب أن تجرى عملية غسيل لمخك إذا لم تستخدم الطرق التقليدية لتوجيه السلوك!

ومكافأة النفس سوف تساعد مخك على خلق روابط إيجابية مع فعل إنجاز مهامك. وقبل أن تلاحظ ذلك، سوف تشعر بأنك مدفوع للقيام بتلك المهام دون الحاجة لإقناع نفسك بأهميتها.

سجل أهدافك ومراحل تطورها داخل دفتر يومياتك، وسوف يساعدك ذلك على اتخاذ خطوة للوراء وتحليل تجربتك بموضوعية أكبر. ويمكن أن يكون دفتر يوميات مشروعك - وهى اليوميات التى بإمكانك أن تسجل فيها مخاوفك وشكوكك - مصدرا عظيما لمداواة النفس، حيث إنه من المرجح ألا تكون قادرا أو راغبا على مشاركة تلك المخاوف والشكوك مع أقاربك وأصدقائك.

الفاعلية (المعروفة أيضا باسم "العمل باجتهاد، والعمل بذكاء")

كل الكتب الموجودة فى قسم مساعدة الذات بالمكتبات الآن تقول: "اعمل بذكاء وليس باجتهاد". هذا التعبير، وبقية الاستعارات الأخرى المتعلقة بتصنيف الأمور إلى أبيض وأسود، تسبب التخريب الذاتى.

إن العمل بذكاء أمر مهم للغاية. والعمل باجتهاد لا يقل عنه من حيث الأهمية. وأنا لا أعرف أى شخص يتمتع بالحرية المالية لا يقوم بالأمرين. وما تحتاج حقًا إلى فعله هو أن تعمل بفاعلية وباستغلال تام لكل الموارد المتاحة. أنا وأنت لدينا ١٦٨ ساعة عمل فى هذا الأسبوع، لذا استغل تلك الساعات فى العمل على الأنشطة التى ستحقق لك أقصى عائد على استثمار وقتك وجهدك فيها.

إذا كنت على دراية بمبدأ باريتو (أو قاعدة ٢٠/٨٠) فأنت تعلم أنه فى معظم المواقف تأتى ٨٠٪ من النتائج من ٢٠٪ من المدخلات (أو الجهد المبذول).

والحيلة هنا هى أن تكون قادرا على تحديد الأنشطة التى تمثل المدخلات الضرورية التى تحتاج إلى التركيز عليها من أجل تحقيق معظم النتائج المرغوبة. إذا ارتكبت خطأ تخصيص معظم وقتك إلى الأنشطة التى تمثل نسبة الـ ٨٠٪ الأخرى، والتى هى ببساطة مجرد مشاغل (على سبيل المثال، الرد على معظم رسائل البريد الإلكترونية) لا تجلب سوى ٢٠٪ من النتائج، فأنت تمهد الطريق أمام نفسك لإضاعة الكثير من الوقت والإصابة بالإحباط. ويا لها من خسارة!

كيفية الخلاص من شرك المشاغل

أنت بحاجة إلى تحديد الأنشطة الأكثر أهمية من بين أكوام من المهام التى سيتوجب عليك القيام والخاصة بنوعية المشروع الذى تنخرط فيه. وأنت أيضا بحاجة إلى تخصيص الوقت المناسب لتلك المهام طبقا لقيمتها وتأثيرها على مشروعك. فكر فى إسناد المهام الأقل أهمية إلى مصادر خارجية (متى كنت قادرا على ذلك أو تستطيع تحمل نفقاته) وركز على الأنشطة التى تمثل نسبة الـ ٢٠٪ والتى تجلب ٨٠٪ من العوائد.

وضع النظام

إحدى الطرق المؤكدة لتوفير الوقت وإنجاز المهام بسرعة وكفاءة تتمثل فى أن تضع نظاما لأكبر عدد ممكن من الأنشطة الخاصة بمشروعك. إننى أتوجه فى تفكيرى نحو المشروعات. ومتى عدت للعمل وفق جدول موضوع، فسوف تصاب بالإحباط لأن ذلك يعنى أنك زدت من الارتباطات. والتى لها مدة زمنية محددة ولا يوجد فرصة لتعديلها لكى تتناسب مع مشروعك. إن امتلاك نظام واتباعه أمر مفيد وذلك لأن التحرك حسب مجموعة من

الإجراءات المنظمة بدلا من اللجوء دائما إلى الارتجال يجعل حياتك أسهل، ويوفر الوقت ويمنحك إحساسًا بالتحكم.

إدارة الوقت للأشخاص (المضغوطين) الحقيقيين

هناك نوعان من الأولويات: أولويات تفكر فيها، وأولويات لا تعلم عنها شيئا.

كيف يمكن ألا تعلم شيئا عن أولوية موجودة بحياتك؟

الكثير من الناس يركزون كل أفكارهم على الحاضر. فتجد أن منازلهم حبيسة الرهن العقارى، وتراهم يشاهدون تصنيفهم الائتمانى يهبط للحضيض، ويفشلون فى التخطيط لرعاية من يحبون. إن أهم الأولويات عادة ما تكون تلك التى لا تفكر فيها.

كيف تكتشف ما تلك الأولويات اليوم؟

١) من خلال أن تسأل نفسك ما أهم شىء فى حياتك؟
عائلتك،وظيفتك، هواياتك، صحتك، منزلك. إلخ.

٢) والآن تصور حياتك بعد عام من الآن.

كيف ستتمكن من الاعتناء بتلك الأمور إذا انتكس أى جانب من الجوانب الأخرى؟ فإذا تعرضت صحتك لانتكاسة وانتهى بك الحال فى أحد المستشفيات لجزء من الوقت بالعام التالى، كيف ستسدد مصروفات الإقامة والعلاج بالمستشفى وكيف سترعى عائلتك ومستقبلك بدءا من تلك الفترة فصاعدا؟

ماذا لو تعرض وضعك الوظيفى لانتكاسة؟ (على سبيل المثال، كنت مسئول رهن عقارى بأحد البنوك ولم تحقق المستهدفات المطلوبة).

٣) خلال عام واحد، ما الإجراءات التى ستحتاج لاتخاذها من أجل رعاية أسرتك ومستقبلك بدءا من هذه الفترة فصاعدا؟

لا يوجد خطأ فى الاحتفال والاستمتاع بمباهج الحياة اليوم إذا سددت ثمن كل شىء سوف تحتاج إليه خلال السنوات القليلة القادمة. أما إذا لم يحدث ذلك، فقد حان الوقت لوضع خطة للسنوات القادمة وللغد القريب أيضا.

والأشخاص الذين يستمتعون بمباهج الحياة اليوم دون أن يضعوا خطة قابلة للتنفيذ من أجل المستقبل ينتهى بهم الحال بأن تقل الخيارات الحياتية الجيدة المتاحة أمامهم مع مرور الأعوام. عندما تغفل عن وضع الأولويات فى حياتك، ينتهى بك الأمر إلى إضاعة وقت طويل على الأمور التى لا تمثل أى أهمية وتهمل الأشياء المهمة بالفعل.

فكر فى الأمر على هذا النحو...

خطة الخطوات السبع لوضع جدول أعمال واقعى

الأشخاص الذين يعيشون حياة قائمة على المشروعات من الأفضل ألا يستخدموا "جداول أعمال ثابتة" فيما يتعلق بالتخطيط اليومى للوقت.

والأشخاص الذين يعلمون بنظام المشروعات قد يعملون على مشروعين اليوم، واثنين بالغد، ومشروع واحد يوم الجمعة. وقد يكون لديهم ارتباط عشوائى أثناء هذه الفترة. والعائلات الأكبر حجما قد تتطلب وضع جدول منزلى للأمسيات بالطبع.

لكن الأشخاص الذين ينظمون حياتهم وفقا للارتباطات بحاجة للتفكير فى وضع جدول أعمال مفصل لارتباطاتهم. وفى الجزء التالى سأقدم لك استراتيجيات ونصائح وأفكارًا من أجل جعل تصميم جداول الأعمال الأكثر ثباتا عملية مجزية وخالية من المتاعب بقدر الإمكان!

سؤال: إذا كان بإمكانك تصميم أى نوع من جداول الأعمال اليومية لحياتك، فما الشكل الذى سيبدو عليه؟ ربما تكون بحاجة للقيام بهذا التدريب على المستوى الأسبوعى، ولا باس فى ذلك. وقد لا ترغب أيضا فى تصريف حياتك وفق جدول متوقع. وهذا الأمر ليس صحيحا وحسب، ولكنه أكثر ترجيحا بالنسبة للكثير من الناس. لكن إذا كنت ستذهب إلى المكتب كل يوم، فمن

المرجح أنك ستسير وفق جدول موضوع، على الأقل وأنت فى المكتب. ولأن الذهاب إلى المكتب والعودة منه يتطلب بعض الترتيبات المتعلقة بالانتقالات، فسوف يتطلب ذلك وضع بقية أجزاء حياتك على جدول الأعمال.

١) فكر فى مقدار الوقت الذى تود قضاءه يوميًا فى العمل، والاسترخاء، واللعب، والتواصل مع الآخرين.

٢) والآن، من أجل أن تحافظ على نفس هذا المقدار من الوقت العام المقبل، ما الذى ستحتاج إلى فعله غدا؟

إذا كنت تريد بناء منزل جديد، يجب أن يكون لديك رسميا تخطيط، وتستأجر بنّاء، وتعمل مع البنّاء، وبعد عدد من الشهور تستطيع الانتقال للعيش بالمنزل. تنطبق نفس الخطوات بالنسبة لكل الأمور المهمة فى حياتى.

٣) استمر فى وضع جدول أعمالك حتى تدرج وقتا لكل الأمور المهمة بحق فى حياتك، بما فيه الوقت الذى تقضيه مع عائلتك وأصدقائك، والأنشطة الخيرية، والأنشطة الإبداعية، والمهام المنزلية والأعمال الخاصة بالمنزل والفناء، وحتى وقت مشاهدة التليفزيون وتصفح الإنترنت.

٤) اجمع الوقت الذى تقضيه فى القيام بكل تلك الأنشطة يوميًّا، واطرح المجموع من ٢٤ ساعة. هل تبقى لك أى وقت؟

غالبا ما سيحدث أحد أمرين. إما أنه سيبدو لك أن هناك الكثير من الوقت المتبقى بحيث تتساءل عن الأمور التى غفلت عن القيام بها. ولكن على الأغلب، سوف تكتشف أنك لا تمتلك ما يكفى من الوقت لأنك تحاول إدراج الكثير جدا من المهام داخل جدول أعمالك، أو أنك تسمح لبعض الأنشطة بأن تستنفد الكثير من وقتك.

٥) استمر فى تعديل وضبط جدول أعمالك المتخيل حتى تصل إلى جدول يمكن تطبيقه.

٦) والآن، قارن هذا الجدول بجدول أعمالك الحقيقى.

أين تكمن التناقضات؟

ما جدول أعمالك الحقيقى؟

٧) قبل أن تذهب للنوم كل يوم، سجل فى دفتر يومياتك كيف قضيت كل ساعة من ساعات يومك، وما فعلته، وما أنجزته، وكيف أفادك ذلك الإنجاز، وأفاد عائلتك، ومستقبلك، ومهنتك، إلخ.

وربما تتفاجأ بما تكتشفه.

وقت العائلة

إن الوقت المكرس لأسرتك له أهمية كبيرة، ولكن من السهل أن يتقلص هذا الوقت عندما يكون لديك الكثير من الارتباطات والمشاغل فى بقية جوانب حياتك. وبدلا من أن تعد أفراد عائلتك بأنك ستقضى معهم المزيد من الوقت فى الإجازات الأسبوعية عندما لا تكون مشغولا للغاية، ماذا لو أنك حاولت تكريس فترات أقصر تقضيها مع أسرتك بمعدل أعلى؟ عدد كبير من الآباء يعيشون فى وهم أن أطفالهم يتوسلون لكى يقضوا كل وقتهم بصحبة والديهم. الحقيقة هى أنهم لا يرغبون فى ذلك. إذا أردت أن تطلب من أطفالك أن يدلوا بآرائهم فى عملية اتخاذ القرار، فاطلب منهم أن يكونوا صرحاء: فهذه الآراء هى أحد العوامل التى ستساعدك كثيرا الآن وفى المستقبل أيضا.

ووفقا للسن والظروف المحيطة، فإن معظم الأطفال يرغبون فى تمضية بعض الوقت مع والديهم كل يوم. وما إن يصبح الأطفال مراهقين، يصبح ذلك الوقت أقل بكثير من السابق. لكن دعنا نلتزم بالواقع: إن خلق علاقة متينة مع أطفالك لا يعتمد دائما على قدر الوقت الذى تقضيه معهم. فالمهم فى الأمر هو جودة الوقت المكرس لعائلتك.

الوقت الشخصى

للأسف، هذا الأمر عادة ما يتم تنحيته جانبا عندما تكون مشغولا. ففى ذلك الوقت تبدأ فى تصديق أن كل الأشخاص والأشياء أكثر أهمية من الاعتناء بنفسك، ولذلك تظل تؤجل الأشياء التى تعلم أنها ستجعلك شخصا أكثر سعادة واتزانا. كل شخص يجب أن يضحى بشىء من أجل أن يحظى بشىء آخر فى الحياة. إلى حد ما، هذه هى طبيعة الحياة، لكن لا تسمح لنفسك بأن تضحى من أجل الآخرين طوال الوقت.

إن الوقت المخصص لنفسك عامل حيوى للمحافظة على صحتك وحالتك المزاجية، وهو مهم للغاية. فى الواقع، لدرجة أنه غالبا ما سيحدد جودة حياتك فى كل الجوانب الأخرى! عندما تتجاهل الاعتناء بنفسك وتركز كل انتباهك على الآخرين واحتياجاتهم، فإن طاقتك ومستوى تركيزك سوف يعانيان بشدة.

ربما لا تلاحظ الأمر فى الحال، ولكنك فى النهاية ستشعر بأنك منهك، مشتت الانتباه، محطم القوى، ومحبط. وإذا استمر الحال هكذا لمدة طويلة، فإن تلك المشاعر سوف تشتد حدتها وتبدأ فى التأثير على كل شىء، بدءًا من أدائك المهنى وعلاقاتك بالآخرين ووصولا إلى وضعك المالى. والآن، ما التعارضات الأخرى التى ظهرت عندما كنت تضع جدول أعمالك؟ أنك ستتحكم فى مقاليد حياتك بدلاً من ترك العشوائية والفوضى هما المتحكمتين بك.

التأخيرات غير المتوقعة.... تحدث طوال الوقت

على الرغم من أن الأشخاص الذين يختارون أن يتواجدوا فى المكاتب ويعلموا وفقا لجدول أعمال قد يرغبون فى أن يصدقوا أن باستطاعتهم وضع جدول أعمال ثابت وصارم والالتزام بكل ما فيه التزام شديد. فإن واقع حياتنا أمر مختلف تماما. سوف تختل الأمور لا محالة، وسوف تتعرض لتأخيرات غير متوقعة من شأنها أن تطيح بروتين حياتك تماما. إن الأمور لن تسير دائما

وفقًا لأهوائنا وتمنياتنا . هذه هى طبيعة الحياة.

إن شركات الطيران والفنادق وشركات تأجير السيارات دائما ما تنسى . وسوف تنسى . الحجوزات التى قمت بها. سوف تتغير أماكن الفعاليات التى تحضرها دون أن تدرى بذلك، وسوف يمرض أولادك، وسوف تخوض شجارًا مع شريك حياتك لمدة ١٠ ساعات، إلخ. إن جدول أعمالك أشبه بكتاب الخطط الذى يسجل فيه مدربو كرة القدم خطط اللعب، ولابد أن يكون به مساحة للمرونة.

وإحدى الطرق الجيدة لتقليل التعارضات فى الوقت هى أن تتأكد من أن تخصص ما يكفى من الوقت لكل شىء تخطط للقيام به. قد تتمنى أن تستغرق جولة شراء مستلزمات المنزل من متجر البقالة ساعة واحدة، ولكن هل هذا هو ما يحدث فى الواقع؟ قد تصر على أن رحلة الذهاب من المنزل إلى العمل والعكس لا يجب أن تستغرق أكثر من ٤٠ دقيقة، لكن ماذا لو صادفت أعمال حفر فى الطريق أو واجهت زحاما مروريًا شديدا؟

اكتسب عادة التخطيط المسبق للأمور غير المتوقعة والسماح ببعض الوقت الإضافى لكل مهمة تقوم بها. إذا اعتقدت أن شيئا ما يستغرق ٣٠ دقيقة، فخصص له ٤٥ دقيقة، أو حتى ساعة كاملة. إذا فعلت ذلك مع كل أنشطتك، فسوف تجد أنك تسبق الجدول الموضوع فى الكثير من المرات.

اتخاذ القرارات اللحظية

حتى عندما تخطط للأمور مسبقا، فمن المرجح أنك ستظل مضطرًا لاتخاذ قرارات لحظية لكى تحافظ على أولوياتك فى ترتيبها الصحيح. فى بداية يومك، ربما يكون لديك رؤية واضحة للأمور التى تريد تحقيقها فى هذا اليوم. ربما تكون قد خصصت وقتا أضافيا لكل مهمة واستعددت للأمور غير المتوقعة. لكن ما لم تقرر بوعى أن تلتزم بجدولك الموضوع فى كل لحظة، فسوف تعلق فى بعض المواضع وتحيد عن الطريق فى مواضع أخرى.

مثال: يسير يومك بشكل رائع. لقد سبقت الجدول الموضوع وعدت إلى المنزل للتو قادما من العمل وتستعد لتحضير طعام العشاء. إنك تنظر إلى الساعة وترى أنه ما زال أمامك ١٥ دقيقة متبقية حتى الموعد المعتاد لبدء تحضير العشاء، وفجأة تنتابك الرغبة فى الولوج إلى شبكة الإنترنت وتفحص بريدك الإلكترونى - مع أنك تخصص ساعة كاملة لاستخدام الكمبيوتر بعدَ تناول العشاء. وحينها، وفى تلك اللحظة، سوف تحتاج لاتخاذ قرار. هل تستطيع أن تثق بأنك ستستخدم جهاز الكمبيوتر لدقائق معدودة فقط؟ أم أن الوقت سينساب من بين يديك وتبتعد عن الجدول الموضوع؟

وما تختار أن تفعله فى تلك اللحظة سوف يحدد ما إذا كانت الساعات المتبقية من يومك ستسير بطريقة هادئة وفعالة، أم أنها ستصبح فوضوية وعشوائية. من المرجح أنك تستطيع تخيل آلاف اللحظات التى تشبه هذه اللحظة تمر عليك خلال ساعات اليوم، وتنتابك فيها رغبة فى الحياد عن الجدول الموضوع. وسواء اخترت أن تفعل ذلك أم لا، فالقرار فى النهاية بيدك أنت.

بالمناسبة، ليس هناك أى خطأ فى عدم الالتزام بالجدول الموضوع... أحيانا. ربما يكون لديك سبب وجيه للقيام بذلك، ولن تجد أى صعوبة فى تعديل بقية الأمور لكى تعمل بشكل جيد. وكما ستدرك فى النهاية، فإن الالتزام بجدول الأعمال يتعلق كليا باستغراق الوقت لفعل الأشياء التى تعرف أنه عليك فعلها، بينما تظل مرنا بما فيه الكفاية لتستطيع معالجة الأشياء التى لم تخطط لها.

قاعدة: لا تؤجل عمل اليوم إلى الغد. فمهام اليوم لا تنتمى لكومة مهام الغد. وإن أجلتها، سيصبح الشعور بالضغط والتوتر قاب قوسين أو أدنى.

كلما مارست توازن الأحداث والأنشطة فى حياتك، أصبحت أكثر كفاءة فى معالجتها بسهولة ويسر. وبالطبع، تتضمن أنشطتك اليومية أيضا التدخل من قبل أشخاص آخرين، الأمر الذى يمكن أن يؤدى إلى عقبة أخرى إن لم يكن لديك حدود واضحة فى المكان.

وضع الحدود

إن لم تتخذ قرارا واعيا بأن تضع حدودًا فى حياتك، فمن المرجح أنك ستشعر بالضغط والتوتر جراء كل المطالب من وقتك. ربما تمر بوقت تجد فيه من الصعب أن تقول لا لمطالب الآخرين، أو قد تتطوع للقيام بمشروعات كنت تفضل عدم القيام بها ولكنك تشعر ببساطة أنك مجبر على المساعدة.

إن مساعدة الآخرين أمر رائع للغاية – حتى يبدأ فى التأثير على حياتك. إن السيطرة بشكل كامل على جدول أعمالك تتطلب منك أن تضع حدودا ثابتة فى حياتك. وقد يتضمن هذا أن تمتلك الثقة لتقول لا عند الحاجة، أو أن تستدعى الشجاعة لتحذف الأنشطة التى تبدأ فى استنزاف الكثير جدًّا مِن وقتك ومجهودك. يمكن أن تصبح عملية وضع الحدود غير مريحة إن لم تكن قد قمت بها من قبل، ولكنها ستصبح أسهل مع مرور الوقت. وقد تكون أكثر المشاكل شيوعا التى تنشأ هى الضيق الذى تشعر به جراء التفكير فى كيفية تفكير الآخرين عنك عندما تقول "لا".

قد تقلق من أنهم قد يصبحون غاضبين أو يتوقفون عن التحدث معك. وربما تشعر بالذنب أنك تزيد من أعبائهم بينما تقلل من أعبائك، وهذا شيء صعب بالفعل عندما تكون مهتما بالفعل بالشخص الآخر. ومع ذلك، إن ما ينتج عن هذا هو أنك تفعل الشيء المناسب لك، حتى وإن كان هذا يخلق نوعا من عدم الراحة فى البداية. استغرق بضع دقائق الآن لتلقى نظرة على القوائم التى قمت بعملها فى وقت سابق.

- هل ترى العديد من المسئوليات التى هى فى الحقيقة ليست مسئولياتك؟
- هل تقوم دائما بمهام اللحظات الأخيرة أو تقدم معروفا لأصدقائك وأفراد عائلتك؟
- هل تقضى الكثير من الوقت فى الاعتناء بأطفال جيرانك دون الحصول على معاملة بالمثل؟

- هل أنت الشخص الذى دائما يقوم بتنسيق أنشطة العمل لأن لا شخص آخر يتطوع لتنسيقها؟
- هل أنت الأب الذى دائما يتحمل مسئولية المشروعات المدرسية لأن الآباء الآخرين "مشغولون جدا"؟

أنت تضحى بحياتك من أجل الآخرين... سيلحق بك الضغط والتوتر. توقف عن هذا... الآن. عندما تنتهي، فكر فى كل من تلك البنود بحرص. أى منها ترغب بالفعل فى تركه؟ أى منها يتسبب فى النزيف الأكبر لوقتك ومجهودك؟ والآن، السؤال الكبير: هل أنت راغب فى تركها؟ أسأل نفسك حول الآثار التى قد تنشأ جراء اختيار ترك هذه الواجبات. ربما لن تصبح الإجابات سارة. ولكن، ألا يستحق هذا السلام العقلى الذى ستحصل عليه فى المقابل؟

ستختلف إجابتك عن هذا السؤال باختلاف الموقف. فقد تختار الإبقاء على بعض الأشياء لأنك ببساطة غير مستعد لمواجهة الآثار المترتبة على تركها. حسنا! إذا كنت على استعداد لتحمل عواقب ترك هذه الأشياء فى الوقت الحالى، فافعل ذلك.

تقبل الشعور بعدم الراحة فى الوقت الحالى حتى يمكنك الحصول على حياة أفضل للأبد. عزز شجاعتك واستعد لركوب بعض الأمواج.

أحيانا لا تكون تكنولوجيا المعلومات هى مشكلتك

عندما تبدأ فى محاولة وضع حدود فى حياتك، من المرجح جدًّا أنك ستقابل مقاومة عنيفة من الآخرين، خاصة إذا كنت ذلك النوع من الأشخاص الذى كان يفعل أى شيء لأى شخص بغض النظر عن العبء الذى يسببه هذا فى حياته. فقد أصبح هؤلاء الأشخاص يعتمدون على مساعدتك.

عندما تحاول إعادة مسئولياتهم إليهم، فمن المرجح أنهم لن يكونوا مسرورين بذلك، ومن المرجح أنهم سيتفاعلون مع هذا الأمر بإحدى طريقتين:

الغضب والإساءة. ربما يعبرون عن شعورهم بالإساءة لأنك لن تساعدهم بعد الآن، أو يحاولون أن يؤثروا على عواطفك عن طريق إخبارك بأنهم مضغوطون للغاية وكيف أنك الآن تزيد من هذا الضغط. وقد يعبرون عن غضبهم منك لأنك "لا تهتم" لهم، أو يتصرفون وكأنك لم تفعل أبدا أى شيء لمساعدتهم، حتى أنهم قد يمتنعون عن التحدث معك لفترة.

أو، على الجانب الآخر، ربما يدهشونك بعدم الاهتمام بطريقة أو بأخرى بهذا الأمر. وقد يكون هذا أكثر ردود الفعل إدهاشا، ولكنه شائع جدًّا أكثر مما تتخيله! أتذكر أول مرة قلت فيها لا لشيء طلبه أحد الأشخاص مني. كنت أشعر بالأسف لأننى لم أتمكن من مساعدته لكننى أصررت على قراري. وكان رد فعل هذا الشخص تجاهى أن هز كتفه بكل سهولة وقال "حسنا"، ثم غير الموضوع. أتسمعني! من كان يعلم أن الأمر سيسير بهذه السهولة؟

بالطبع، قد لا يكون دائما بهذه السهولة، ولكن يمكن أن يحدث هذا. والأكثر أهمية فى هذه العملية هو التزامك بقرارك. فإن لم تكن واثقا برغبتك فى قول لا، فمن المرجح أنهم سيستمرون فى محاولة تغيير رأيك. أما إذا كنت ثابتا على موقفك، فسيعلمون أنك جاد فيما تقوله.

قبل أن تحاول وضع حدود لحياتك، قد تجد أنه من المفيد أن تضع نفسك فى إطار عقلى سليم عن طريق تذكير نفسك بأن إنقاذ الآخرين ليست مسئوليتك. لا يوجد أى جريرة فى فعل كل ما يمكنك فعله لمساعدة الآخرين. ولكن، عندما يصبح هذا ثقلاً عليك وتبدأ حياتك فى المعاناة منه، فعليك أن تتخذ قرارًا بعدم فعل هذا.

ربما عليك أيضا أن تستكشف الأسباب التى تجعلك تشعر بأنه من الضرورى أن تتحمل أعباء الآخرين. وربما يكون جزءا من هذه الأسباب هو أنك تهتم بهم وترغب فى أن تجعل حياتهم أسهل، أو ربما تكون خائفا من أنهم قد لا يحبونك إن لم تساعدهم. هل تعتقد أنك يجب أن تجهد نفسك من أجل الآخرين حتى تصبح محبوبا ومقبولا؟ إذا كانت إجابتك نعم، فإنك ستستمر فى ترك الأشخاص الآخرين يؤثرون على عملية إدارتك للوقت. لا أحد يستطيع إدارة حياتك سواك. لذا، ابدأ فى تحمل هذه المسئولية اليوم.

أخيرا، تذكر أنه يجب ألا تسير الأمور دائما بطريقة إما هذا أو ذاك، فإن وضع حدود لا يعنى أنه لا يمكنك أبدا تقديم المساعدة لشخص ما! ولكن، بدلا من الموافقة بشكل أعمى على كل شيء، حاول التوصل لحل وسط يفيد جميع الأشخاص المشتركين فى هذا الأمر. واعرض المساعدة فى جزء من المشروع، بدلا من تحمل مسئولية الأمر كله بمفردك. اعرض أن تعتنى بأطفالَ جارتك لبضع ساعات يوم السبت، بينما تعتنى هى بأطفالك يوم الأحد. استكشف عدد الساعات الأسبوعية التى يمكنك أن تقدم المساعدة للآخرين خلالها، والتزم بها.

لا تعتذر، ولا تشعر بالذنب، فلديك الحق فى اختيار كيفية قضائك لوقتك. وعلى الرغم من أن بعض الأشخاص يتصرفون وكأنهم يفقدون يدهم اليمنى، أعتقد أنك ستندهش بسعادة من مقدار الدعم والتفهم الذى قد يبديه لك معظم الأشخاص.

الحدود تتطلب منك أن ترفض

حينما تزيل الواجبات غير الضرورية من جدول أعمالك، سيكون عليك أن تتدرب على قول "لا" بشكل منتظم حتى لا ينتهى بك الأمر عند نقطة البداية! تذكر أنه من المرجح أنك معتاد على الموافقة على فعل أشياء لأجل الآخرين. وربما يجب عليك القيام ببعض المجهود الواعى لتتوقف وتفكر فى كل من هذه المطالب بحرص.

يمكن أن يكون رفض طلب أمرا بسيط مثل قول: "أسف، لكننى لا أستطيع أن أفعل هذا الآن. يهمنى بالفعل أن أساعدك، لكن الظروف تحول دون ذلك هذه المرة". ليس عليك أن تفسر السبب أو أن تقدم وعدا بأن تفعل شيئا آخر له فى المستقبل. ببساطة، اجعلهم يعرفوا أنك لا تستطيع فعله فقط.

"لا أستطيع أن أؤلف هذا الكتاب"، "لا أستطيع أن أفعل هذا المشروع"، "لا أستطيع أن أعمل حلقة دراسية"، "لا أستطيع أن أشاهد مسلسلات ٢٤ أو Survivor أو House M.D".

سيتقبل بعض الناس هذه الإجابة ويتابعون حياتهم، بينما سيحاول آخرون إقناعك بأنهم بالفعل فى حاجة لمساعدتك أو أنهم اعتادوا منك دوما على أن تقول نعم. وربما يسألونك بطريقة عدائية، أو يطلبوا أن يعرفوا السر الذى يجعلك مشغولا جدًا حتى أنك لا تستطيع مساعدتهم. ليس عليك أن تفسر أو أن تدافع عن قرارك!

نقطة أساسية : عندما تستوعب أخيرا أنك المتحكم فى وقتك، وأنك لست بحاجة لتلبية متطلبات الآخرين، سوف تختبر إحساسا لا يصدق من الحرية والحيوية.

الأمر كله يتعلق باحترام ورعاية نفسك.

إن وضع الحدود بحياتك يتعلق فى المقام الأول باحترام نفسك. إن العيش دون حدود يعنى أن تسمح للآخرين بانتهاك واستهلاك وقتك وطاقتك. إن وضع الحدود والالتزام بها بصرامة يعنى أنك تعامل نفسك بالاحترام الذى تستحقه.

الخاتمة

بإمكانك أن تعيش الحياة التى تريد. ولكن السؤال هو: "هل ستعيشها فعلا؟".

من أجل أن تصل إلى هناك، لابد أن تتحرر من المدار الذى تعيش فيه، وهذا هو كبرى العقبات التى ستواجهك. وما إن تتحرر من مدارك الحالى، حتى ترى العالم، والكون، من خلال عيون جديدة. سوف ترى وتشعر بأن العالم مختلف تماما، وغير مألوف. ولكن الوصول فقط إلى الحدود الخارجية لمدارك سوف يتطلب قوة دفع كبيرة.

إننى أومن بأن الأدوات التى استخدمتها فى هذا الكتاب سوف تصل بك إلى هناك.

والآن لقد حان الوقت لكى تبدأ بقية حياتك، الحياة التى اخترتها وليس التى فرضت عليك عشوائيًا!

عليك استكمال قصتك، وأن تعيش الحياة التى تريدها، وأن تصبح الشخص الذى تريد أن تكونه.

وسوف تبدأ الإنجازات فى التوالى بعد وقت قصير.

إننى أشعر بالفخر لكونى جزءًا من أسبوع عملك الممتد لـ ١٦٨ ساعة وللمساعدة البسيطة التى قدمتها لك لكى تعيش الحياة التى تريدها...

كيفن هوجان

ثبت المراجع

Ariely, Dan. 2009. *Predictably Irrational: The Hidden Forces that Shape Our Decisions*. New York. HarperCollins

Baron, Jonathon. 2003. *Thinking and Deciding*. Edinborough. Cambridge University Press

Buzau, Tony. 2002 *Head First.** New York: Thorsons

Covey, Stephen R. 2004. *Seven Habits of Highly Effective People.* New York: Free Press.

Deci, Edward. 1995. *Why We Do What We Do*. New York: Penguin Group.

Deci, Edward. 2002. *Handbook of Self Determination*. Rochester, NY: University of Rochester Press

Deutschman, Alan. 2007. *Change or Die*. New York: HarperCollins.

Dweck, Carol. 2006. *Mindsets :The New Psychology of Success*. New York. Random House.

Elliot, Andrew. 2005. *Handbook of Competence and Motivation*. New York: The Guilford Press.

- متوافر لدى مكتبة جرير تحت عنوان (العقل أولًا)

متوافر لدى مكتبة جرير تحت عنوان (العادات السبع للناس الأكثر فعالية)

Ferris, Tim. 2007 *The 4- Hour Work Week*. New York: Crown

Frankl, Victor. 1985. *Man's Search for Meaning*. New York: Washington Square Press

Gilbert, Daniel. 2006. *Stumbling on Happiness*. New York. Alfred Knopf

Gollwitzer, Peter. 1996. *The Psychology of Action: Linking Cognition and Motivation to Behavior*. New York: Guilford Press.

Hogan, Kevin. 1995. *The Psychology of Persuasion*. Gretna, LA. Pelican Publishing.

Hogan, Kevin 2006. *The Science of Influence*. New York. John Wiley and Sons.

Kahr, Brett. 2007. *Sex and the Psyche*. New York: Penguin Group

Lakhani, David. 2006. *The Power of an Hour*. Hoboken, NJ: John Wiley and Sons.

Loewenstein, George. *Time and Decision: Economic and Psychological Perspectives on Interpersonal Choice*. New York: Russell Sage Foundation

Masterson, Michael. 2008. *Ready, Fire, Aim*. New York.

John Wiley and Sons

Osborn, Alex. 1979. *Applied Imagination: Principals and Procedures of Creating Thinking*. New York: Charles Scribner's Sons

Peale, Norman Vincent. 2007. *The Power of Positive Thinking*. New York: Fireside Publishing.

Peck, M. Scott. 1978. *The Road Less Traveled*. New York: Touchstone

Roger, John. 1991. *Do It!*. Los Angeles: Prelude Press.

Seligman, Martin. 2006. *Learned Optimism*. New York: Vintage Publishing.

Shah, James. 2009. *Handbook of Motivation Science*. New York: Guilford Press.

Zauberman, Gal and Lynch Jr., John G. "Resource Slack and Propensity to Discount Delayed Investments of Time Versus Money." *Journal of Experimental Psychology:* General, Vol. 134, No. 1.

قائمة المصادر

غير عاداتك المغربة للذات من أجل تحقيق طفرة فى النتائج - ٣ أسطوانات مدمجة إلى جانب قرص رقمى هدية وكتيب تعليمات مطبوع على الأسطوانة.
www.lifestorms.info

Manifesting the Millionaire Mind: الحزمة المتكاملة لجلب الثروة
١٤ أسطوانة مدمجة، و ١ أسطوانة رقمية، وكتيب تعليمات على الأسطوانة www.wealthpackage.info.

دورات إلكترونية يقدمها لك كيفن هوجان

- Online Marketing and Web Wealth
- **DecisionPoint:** *Achievement Rests Upon Your Ability to Make Good Decisions*
- How do I Become a Professional **Speaker**?
- How do I Become a Published **Author**?

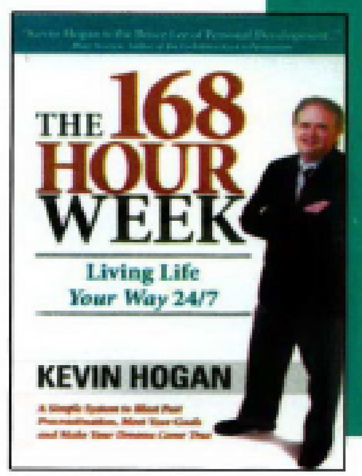
للاطلاع على وصف كامل لكل دورة وتسجيل طلب اشتراك قم بزيارة الموقع التالى:
http://www.kevinhogan.com/kevin-hogan-ecourses.htm

مصادر للوقت ننصح بها: مواقع لتعزيز الإنتاجية تدعم نظام خطة الوقت.
www.FreeSimpleology.com

استعن بكيفن هوجان للتحدث إلى مجموعة عملك.
www.KevinHogan.net

احصل على اشتراك مجانى لعمود **Coffee with Kevin Hogan**
www.KevinHogan.com

والأهم من ذلك فكر فى نظام **خطة الوقت**. إننى أومن بأنك ستصاب بدهشة لطيفة عندما ترى كم أنك ستصبح أكثر إنتاجية بكثير عما سبق. سوف تصبح حياتك أكثر مرونة ومرحا. وأنا أعلم أنك ستتمكن من إنجاز المزيد من المهام، وأعرف أنك ستعيش الحياة التى تريدها. للاطلاع على المصادر ونظام التخطيط، قم بزيارة الموقع التالى:
www.TheTimePlanSystem.com



كم عدد الساعات التى عشتها فى الأسبوع الماضى بالطريقة التى أردتها؟ وكم عدد الساعات التى عشتها فى الأسبوع الماضى حسب ما حدده وقرره شخص آخر؟ إن هذا الكتاب سوف يريك كيف تستطيع استعادة زمام السيطرة على حياتك. وبأسلوب مباشر ومركز، يأخذ المؤلف كيفن هوجان بيدك ويقودك عبر رحلة تستكشف فيها كيف فقدت زمام السيطرة على حياتك وعلى نفسك أيضا. والآن صار بإمكانك أن تستعيد السيطرة. والسر وراء ذلك يتعلق بعامل واحد، وبإتقان هذا العامل فى سياقات عديدة ومختلفة. والآن صار بحوزتك المرجع الذى لم يقدم للجماهير من قبل والخاص بالحصول على ما هو حق أصيل لك - حياتك.

مزيد من الإرشادات بهذا الكتاب

"هذا هو الكتاب الحقيقى الخاص بالعمل، والإنتاجية، والسعادة، والربح. فخلال أربع ساعات، سوف تكتشف إجابات تقودك إلى حياة كاملة من النجاح والإشباع".

جيفرى جيتومر، مؤلف كتاب *The Little Red Book of Selling*

"أحد أفضل الكتب العلمية التى كتبت عن الإنتاجية الشخصية".

مارك جوينر، مؤلف كتاب *Simpleology*
الذى تصدر قائمة أفضل الكتب مبيعا، ومنشئ موقع *Construct Zero*

"إن ما قيل لك عن الأشياء التى تسبب النجاح عار تمامًا من الصحة! ولهذا السبب يشرح كيفن هوجان لماذا لم تحصل على النتائج التى أردتها. والأكثر أهمية هو أنه يريك كيف تستخدم أحدث الطفرات العلمية لكى تنجح فى حياتك. احصل على هذا الكتاب وكأن نجاحك يعتمد عليه - لأنه يعتمد عليه بالفعل!"

ريتش شيفرين، المدير التنفيذى لشركة ستراتيجيك بروفيتس

"لقد قام كيفن هوجان - المعروف عالميًا بنشر الأبحاث العلمية فى كتيبات صغيرة الحجم، قابلة للتطبيق الفورى - بتأليف المرجع التمهيدى للإنتاجية والخاص ببناء الحياة التى تريدها. إذا كنت قد سئمت من إضاعة وقتك، وإهدار طاقتك، وتبديد أحلامك بينما الأيام والسنوات تمر مسرعة أمام عينيك، فتوقف... واقرأ هذا الكتاب. إن هوجان لا يدخر وسعًا فى مساعدتك على أن "تستوعب" أنك المتحكم فى وقتك وحياتك، وهو يرشدك من خلال عملية متدرجة الخطوات كيف تصل إلى حرية أعظم وتمكين أكبر. كرّم نفسك اليوم بأن تستخدم هذا الكتاب فى اتخاذ إجراء يقودك إلى حياة أفضل - فأنت تستحق ذلك"

د. مولى مورتى، مؤسسة موقع *BestLifeDesign.com*
ومؤلفة كتاب *The 12 Factors of Business Success*

"إن ما يفعله كيفن فى هذا الكتاب هو أنه يلتقط حزمة كبيرة من أعواد الديناميت ويدمر بها الموضوعات التقليدية لإدارة الوقت - كوضع الأهداف، ومخططات الوقت، وجداول الأعمال، والتسويف، وإسناد المهام للآخرين، إلخ - ويحولها إلى صخور مفتتة لكى يزيح التراب ويكتشف ما هو مهم بالفعل... إذا لم يستطع ذلك الكتاب أن يشحن حياتك بالطاقة، ويركز أحلامك، ويسرع من إنجازاتك، فلن يفعلها أى شىء آخر...هذا هو مرجع الإنجاز الخاص بالقرن الواحد والعشرين..."

روب نورثروب، رئيس شركة أدفانست إكستروجن سوليوشنز



